

---

# Assurances

Revue trimestrielle consacrée à l'étude théorique et pratique  
de l'assurance au Canada

Fondateur: GÉRARD PARIZEAU

**NEW COMPENSATION PLAN IN CANADA**

**COLLECTING ON CLAIMS AGAINST INSOLVENT INSURERS**

**PRESTATIONS DU DROIT COMMUN ET CELLES DES  
RÉGIMES ÉTATIQUES**

**RÉFORME DE LA TAXE DE VENTE**

**L'AGGRAVATION DU RISQUE EN ASSURANCE DE  
RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE**

**SUR LA CORDE RAIDE DE L'ÉTHIQUE**

**FINANCIAL REPORTING: ACCOUNTABILITIES  
AND RESPONSIBILITIES**

## LES CHRONIQUES

CHRONIQUE DE DOCUMENTATION

DOCUMENTS

CHRONIQUE DE TARIFICATION  
DES RISQUES

ÉTUDES TECHNIQUES

CHRONIQUE ÉCONOMIQUE

FAITS D'ACTUALITÉ

CHRONIQUE JURIDIQUE

GARANTIES PARTICULIÈRES

À LA RECHERCHE DU MOT JUSTE

PAGES DE JOURNAL





## SOMMAIRE

<b>COMPENSATION PLAN FOR PROPERTY/CASUALTY INSURERS</b> , by Alex Kennedy .....	151
<b>WHAT ARE YOUR LEGAL REMEDIES? COLLECTING ON CLAIMS AGAINST INSOLVENT INSURERS</b> , by John N. Gavin	156
<b>LE DÉSÉQUILIBRE ENTRE LES PRESTATIONS DU DROIT COMMUN ET CELLES DES RÉGIMES ÉTATIQUES</b> , par J.V. O'Donnell .....	173
<b>RÉFORME DE LA TAXE DE VENTE</b> , par Régent Watier .....	183
<b>L'AGGRAVATION DU RISQUE EN ASSURANCE DE RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE OU MIEUX VAUT PRÉVENIR QUE GUÉRIR</b> , par Denis Borgia .....	195
<b>SUR LA CORDE RAIDE DE L'ÉTHIQUE</b> , par Guy Desjardins .....	207
<b>FINANCIAL REPORTING: EVOLVING ACCOUNTABILITIES AND RESPONSIBILITIES</b> , by Paul G. Cherry .....	224
<b>LES CHRONIQUES</b>	
<b>CHRONIQUE DE DOCUMENTATION</b> , par R.M. et G.P. ....	242
«Coup d'oeil sur l'économie québécoise». <i>Droit commercial – Avenues nouvelles. États d'urgence – défaillances technologiques et déstabilisation sociale. Le Bulletin SSQ (1989) sur les lois sociales. L'Élaboration des politiques en matière d'environnement. Le nouveau président de l'UAP. Les Contrats d'assurance. Numéro spécial sur les captives dans Business Insurance. Primes d'assurance-vie – déductibles ou non? Rapport sur la tarification en assurance automobile – 1988. L'actionnariat au Québec en 1988. Une Saison à la Renardière. Fais ce que peux. L'Actualité économique : revue d'analyse économique.</i>	
<b>DOCUMENTS</b> .....	252
Documents sur la fiscalité.	
<b>CHRONIQUE DE TARIFICATION DES RISQUES</b> , par Maurice Thompson et Josée Malboeuf .....	255
Le cancer de la peau	
<b>ÉTUDES TECHNIQUES</b> , par Rémi Moreau .....	264
Options à la copropriété par déclaration. Les sociétés commerciales. La <i>Loi sur les accidents du travail et les maladies professionnelles</i> (Québec) : les changements qu'elle apporte. La responsabilité du produit : plus que de la fumée pour les manufacturiers de tabac aux États-Unis (décisions américaines).	
<b>CHRONIQUE ÉCONOMIQUE</b> , par André Sirard .....	273
Ralentissement économique et inflation persistante.	

FAITS D'ACTUALITÉ, par J.H. et R.M. ....	276
<p>La hausse des bons du Trésor du Canada. Les hommes d'affaires du Canada français. Quand le vote se prend. Lire, tout en conduisant. Coubourg, centre universitaire. L'actionnaire contre le conseil d'administration. Cent quarante assureurs se sont fait concurrence dans le marché québécois de l'assurance automobile en 1988. Gel des primes d'assurance automobile au Québec (au niveau des primes payables à la Régie. IX<sup>e</sup> colloque juridique de la faculté de Droit de l'Université de Montréal : <i>Catastrophes écologiques et incidences juridiques</i>. La conférence de Bâle sur le contrôle des exportations de déchets toxiques vers le tiers monde. L'assurance automobile est demeurée rentable en 1988, au Québec. L'avant-projet de loi sur les valeurs mobilières. Les résultats du quatrième trimestre et de l'année 1988. Un nouveau contrat couvrant les risques de pollution en France. Fichier central de renseignements en assurance automobile. Le projet de loi 134 : <i>Loi sur les intermédiaires de marché</i>.</p>	
CHRONIQUE JURIDIQUE, par Rémi Moreau .....	287
<p>Déclaration du risque en assurance de responsabilité. Poursuite en Ontario relativement à des dommages corporels dans un accident de la route survenu au Québec. Les frais extrajudiciaires en assurance de responsabilité sont-ils prévus à l'article 2605 C.c.? Décès accidentel lors d'un accident d'automobile et l'état d'ébriété de la victime. Poursuite en assurance automobile intentée non par la victime immédiate, mais par un tiers qui recevait des soins de la part de cette victime. Trois jugements récents de la Cour suprême du Canada.</p>	
GARANTIES PARTICULIÈRES, par Rémi Moreau .....	293
<p>Assurances des fourreurs.</p>	
À LA RECHERCHE DU MOT JUSTE, par Jean Dalpé .....	299
<p><i>Cillement et bourdonnement</i>. Les affiches bilingues. <i>Christique. Médiatique</i>. Un gadget. <i>Vacancier, aoûtien. Scoop. News. Des outils intelligents. Créneau. Junk Bonds. Leveraged Buyout. Conclure un paquet. In all candour. Bankers Club. Joul</i>. Les chansons du cru.</p>	
LES PAGES DE JOURNAL, par Gérard Parizeau .....	305

\* \* \* \* \*

Les articles publiés dans la revue *Assurances* sont répertoriés dans:

- *Index de périodiques canadiens*
- *Index to Canadian Legal Periodical Literature*
- *Annuaire de jurisprudence du Québec*
- *Insurance Periodicals Index*

# ***Dynamique par ce qu'elle communique...***

## ***...à ses assurés***

La Laurentienne Générale communique beaucoup d'informations. Des informations honnêtes. Des informations utiles. Des informations qui viennent éclairer leurs décisions.

Par sa série de dépliants publicitaires, des modèles de simplicité dans ce monde complexe de l'assurance, la Laurentienne Générale communique aussi à ses assurés sa volonté de bien les protéger.



LAURENTIENNE  
GÉNÉRALE



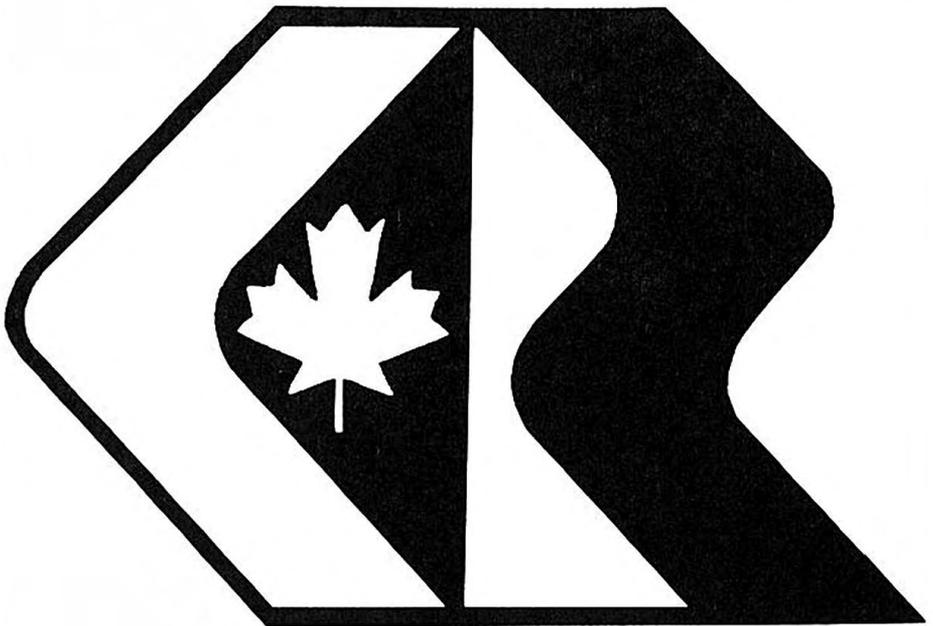
**Au service des compagnies d'assurance**

**Vie**

**Générale**

**COMPAGNIE  
CANADIENNE DE  
RÉASSURANCE**

**SOCIÉTÉ  
CANADIENNE DE  
RÉASSURANCE**



1010 ouest, rue Sherbrooke, Bureau 1707  
Montréal, Québec H3A 2R7

Tél.: (514) 288-3134



# UN REFLET DE **STABILITÉ**

L'Union Canadienne  
La Norman  
compagnies d'assurances,  
des valeurs sûres

À une époque  
de grande agitation,  
il est bon de pouvoir  
se fier à une entreprise  
stable.



Les compagnies d'assurances  
**L'Union Canadienne**  
**La Norman**

**LA STABILITÉ**  
**EN PRIME**

## **GAGNÉ, LETARTE, SIROIS, BEAUDET & ASSOCIÉS**

AVOCATS ET PROCUREURS

JEAN H. GAGNÉ, C.R.

JACQUES BEAUDET

MARC WATTERS

JEAN-CLAUDE ROYER, LL. M.

JEAN M. GAGNÉ, M. FISC.

LOUISE LETARTE, LL. M.

GEORGES P. RACINE

GUY LETARTE, C.R.

YVES GONTHIER

GRATIEN BOILY

MICHEL DOYON, PH. D.

DAVID F. BLAIR

SERGE BELLEAU

LOUIS TRUELLE

GUY SIROIS

BENOÎT MAILLOUX

MICHEL HÉROUX

MARTIN R. GAGNÉ, LL. B. (McGILL)

JEAN GASCON

MICHELINE LECLERC

LOUIS VALLIÈRE

CONSEIL

LE BÂTONNIER ROGER LÉTOURNEAU, C.R., LL. D.

2, AVENUE CHAUVEAU

CASE POSTALE 410

QUÉBEC (QUÉBEC)

G1R 4R3

TÉLÉPHONE (418) 692-2161

TÉLÉCOPIEUR (418) 692-5100

TÉLEX 051-3948 «GATLOB»

## **PAGÉ, DUCHESNE, DESMARAIS & PICARD**

Avocats

Barristers and Solicitors

Robert Pagé, C.R.

Michel P. Desmarais, LL.L.

Michel Garceau, LL.L.

Philippe Pagé, LL.L.

Pierre Boulanger, LL.L.

Georges Pagé, LL.L.

René Trépanier, LL.B.

Jean Duchesne, C.R.

Paul Picard, LL.L.

André Pasquin, LL.L.

Pierre Viens, LL.L.

Jean Rivard, LL.L.

Pascal Parent, LL.L.

ÉDIFICE BANQUE NATIONALE 500 PLACE D'ARMES MONTRÉAL H2Y 2W2  
TÉL. (514) 845-5171

# **LA NATIONALE**

**COMPAGNIE DE RÉASSURANCE DU CANADA**

---

## **RÉASSURANCE**

**(GÉNÉRALE ET VIE)**

---

**1140, boul. de Maisonneuve Ouest, Bureau 801  
MONTRÉAL, QUÉBEC, CANADA H3A 1M8**

**Téléphone: (514) 284-1888**

**Télex : 05-24391 (Natiore)**

## **MARCHAND, JASMIN & MELANÇON AVOCATS**

Michel Marchand  
Paul A. Melançon  
François Shanks  
Francis C. Meagher  
Jacqueline Bissonnette  
Pierre Dondo  
Christiane Lavallée

Pierre Jasmin, D.E.S.  
Bertrand Paiement  
Alain Falardeau  
Jacques Perreault  
Paul-Yvan Martin  
Marie-Claude Thibault



**600, rue de La Gauchetière ouest  
Bureau 1640  
Montréal, Québec  
H3B 4L8**

**Téléphone: (514) 393-1155**

**Télex: 055-60879**

**Télécopieur: (514) 861-0727**

**Adresse télégraphique: «Sajelex»**

# Pepin, Letourneau & Associés

AVOCATS

ALAIN LETOURNEAU, C.R.  
CLAUDE PAQUETTE  
ALAIN LAVIOLETTE  
MICHEL BEAUREGARD  
CHARLES E. BERTRAND  
LORRAINE POIRIER

Le bâtonnier GUY PEPIN, C.R.  
BERNARD FARIBAUT  
PIERRE DÉSORMEAU  
ANDRÉ CADIEUX  
ISABELLE PARIZEAU  
JEAN-FRANÇOIS LÉPINE

ROBERT J. LAFLEUR  
DANIEL LETOURNEAU  
GAÉTAN H. LEGRIS  
LUC LACHAPELLE  
CHRISTIAN M. TREMBLAY  
ANNE JACOB

Conseils

PAUL FOREST, C.R. YVON BOCK, C.R., E.A.

Suite 2200  
500, Place D'Armes  
Montréal H2Y 3S3  
Adresse télégraphique  
« PEPLEX »  
Télex no : 0524881  
TÉL. : (514) 284-3553

## MATHEMA

### SERVICES D'INFORMATIQUE

- Consultation
- Gestion de projets
- Traitement local ou à distance
- Analyse et programmation

**Montréal**

1140 ouest, boul. de Maisonneuve. Bureau 201 H3A 1M8  
(514) 284-2885

**Québec**

2795, boul. Wilfrid-Laurier, suite 100  
Ste-Foy G1V 4M7 (418) 659-4941

MEMBRE DU GROUPE SODARCAN, LTÉE

---

# Réassurance I.A.R.D.

---

Traité  
Facultative  
Proportionnelle  
Excédent de sinistre



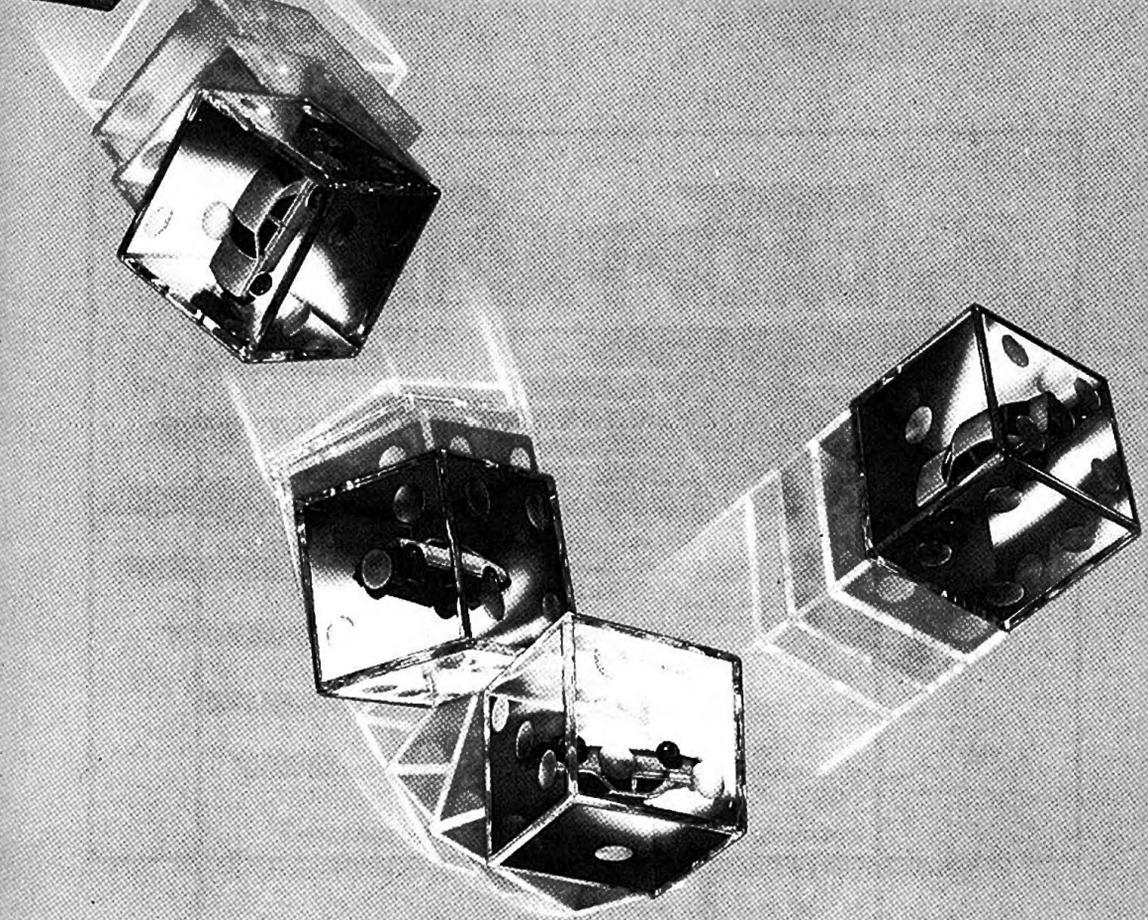
**La Munich du Canada,  
Compagnie de Réassurance**

---

Marcel Côté, A I A C

Directeur régional pour le Québec  
Bureau 2365  
630, boul. René-Lévesque ouest  
Montréal (Québec) H3B 1S6  
Téléphone: (514) 866-1841  
Adresse télégraphique: Munichre Mtl.  
Télex: 055-60986

---



# NE JOUEZ PAS AVEC LA PROTECTION AUTOMOBILE

Déjouez le hasard et optez pour une protection supérieure avec

**INOV**  
90

Le Groupe Commerce lance INOV 90, une grande première. Un produit d'assurance automobile supérieur et abordable qui vous protège plus, dans plus de situations.

INOV 90 regroupe en une seule police, l'assurance standard avec collision et les 6 garanties supplémentaires suivantes:

- Compensation pour la perte de jouissance de votre véhicule allant jusqu'à 40 \$ par jour pour un montant maximum de 1 200 \$.
- Exemption de la franchise en cas de délit de fuite ou de perte totale.
- Protection de 25 000 \$ si vous êtes responsable des dommages causés à un véhicule loué.

- Protection de 25 000 \$ si vous êtes responsable des dommages causés à un véhicule emprunté.
- Assurance-vie de 15 000 \$ vous et votre conjoint dans le cas d'un décès relié à un accident de la route, que vous soyez conducteur, passager ou piéton.

- Protection standard de 1 million \$ en responsabilité civile.

Le Groupe Commerce, numéro 1 de l'assurance automobile au Québec, fait un grand pas vers l'avenir: avec INOV 90, pourrez rouler l'esprit tranquille.

Pour obtenir plus de renseignements, appelez votre courtier d'assurances.

Une présence rassurante



**LE GROUPE COMMERCE**  
Compagnie d'assurances

# DALE-PARIZEAU



## **L**es professionnels du **courtage d'assurance.**

*Avec près de 1 000 personnes dans plus de 35 villes au pays, Dale-Parizeau forme le plus important groupe de courtage d'assurance à intérêts canadiens. Nous mettons notre puissant réseau humain et technologique au service de nos clients, quels que soient leurs besoins.*

*Dale-Parizeau est membre du groupe Sodarcan.*

Montréal : (514) 282-1112 Toronto : (416) 591-2500 Vancouver : (604) 681-0121



**Dale-Parizeau inc.**  
**courtiers d'assurances**

Un réseau national à votre service

# ASSURANCES

Revue trimestrielle consacrée à l'étude théorique et pratique  
de l'assurance au Canada

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

**Prix au Canada :**

L'abonnement \$25

Le numéro \$7

**À l'étranger**

L'abonnement \$32

**Membres du comité :**

Gérard Parizeau, Gérald Laberge,  
Christopher J. Robey, Gilles Cantin,  
Jacques Ross, Angus H. Ross,  
Didier Lluelles, Denis Moffet,  
Monique Dumont, Lise Jolicoeur  
et Rémi Moreau

**Administration**

1140, boul. de  
Maisonneuve ouest  
7<sup>e</sup> étage  
Montréal, Québec  
H3A 3H1  
(514) 282-1112

**Directeur et  
secrétaire de la rédaction :**  
M<sup>e</sup> Rémi Moreau

**Secrétaire de l'administration :**  
M<sup>lle</sup> Lise Jolicoeur

© Tous droits de reproduction et de traduction réservés.  
Canada 1989 - par Sodarcac inc., Montréal, Canada.

**57<sup>e</sup> année**

**Montréal, Juillet 1989**

**N<sup>o</sup> 2**

## Compensation Plan for Property/Casualty Insurers

by

Alex Kennedy<sup>(1)</sup>

*Nous remercions l'auteur ainsi que M. Raymond Medza, qui ont aimablement consenti à nous confier un texte inédit sur le nouveau régime de compensation créé au Canada, sous l'égide du Bureau d'assurance du Canada.*

*L'administration et les opérations du régime ont été confiées à la Société d'indemnisation en matière d'assurances IARD, constituée à des fins non lucratives, le 17 février 1988, sous la partie II de la Loi sur les sociétés commerciales canadiennes.*

*L'initiative nous paraît excellente, tant est grave le problème de l'insolvabilité éventuelle d'un assureur et tant est importante la protection des assurés ou celle des autres personnes qui ont droit au béné-*

<sup>(1)</sup> Mr. Alex Kennedy is Vice President and Secretary-Treasurer at the Property and Casualty Insurance Compensation Corporation.

*ficé d'assurance. On se souviendra des déboires qu'ont connu certains assureurs, au cours de cette décade. Si le rôle qu'a pu jouer le surintendant fédéral des Assurances à cet effet a été extrêmement important, il ne permettait pas, néanmoins, d'indemniser les assurés en cas de faillite des assureurs. (Une initiative similaire a été prise également en assurances de personnes via la Société canadienne d'indemnisation des assurances de personnes.)*

152 *Le conseil d'administration sera composé de tous les représentants du milieu au Canada : assureurs, courtiers, compagnies, corporations publiques d'assurance. Les divers surintendants des Assurances au Canada n'en font pas partie mais peuvent siéger et participer aux délibérations du conseil.*

*Le texte de M<sup>e</sup> Kennedy décrit brièvement le régime et le fonctionnement du fonds de compensation ainsi que le rôle de la Société d'indemnisation, qui protège toute personne lésée jusqu'à concurrence de 200 000 \$ par sinistre, moyennant une franchise de 500 \$.*



Hundreds of general insurance companies have paid millions of claims – promptly and in full – over the past century. In all that time only a handful have gone bankrupt and there has not been a single example of a major insurer getting into such financial difficulties that it had to be liquidated. This excellent record is a reflection of responsible management and of the high standard of supervision exercised by regulators.

The industry and the regulators were concerned, however, about any failure and accordingly worked together over several years to develop a solution to the problem. The solution has been to establish an industry funded system to protect policyholders and claimants.

The Property and Casualty Insurance Compensation Corporation/Société d'indemnisation en matière d'assurances IARD was incorporated as a not-for-profit corporation under Part II of the *Canada Corporations Act* on February 17, 1988. On February 23, 1989, the first annual general meeting of the Corporation took place at which a Board of twelve directors was appointed to replace the provisional Board of three directors. The Board is representative of

broker companies, direct writers, international companies, domestic companies, small companies and large companies, government insurance corporations, of the various regions of the country and also has a representative nominated by the Consumers Association of Canada. The Board members are appointed for a term of one year. While the Superintendents of Insurance are not members of the Board, they are entitled to receive notice of all meetings of the Board along with an agenda of the meeting and are also entitled to be present and to participate in discussions at the Board on a non-voting basis.

Between February 1988 and February 1989, the Corporation, after reaching agreement with the Superintendents on the solvency standards that were to be imposed on property/casualty insurers in their jurisdictions, entered into agreements with each province and territory to provide for participation by them in the compensation plan.

As the plan is based on licensing, which is a provincial jurisdiction, no agreement was entered into by the Compensation Corporation with the federal government. The federal government was, however, very much involved in the development of the plan and indeed it was a condition precedent to the plan coming into effect that the federal *Winding-Up Act* be amended so that claims for specific loss or damage have priority over claims for unearned premiums. This amendment was in fact enacted and the Corporation therefore has no liability whatsoever for unearned premiums.

The Corporation is established to provide a reasonable level of recovery for claims of policyholders under most policies issued by property and casualty insurance companies. It will cover home, automobile, and many other types of insurance but it does not include life or accident and sickness insurance for which a separate plan is currently being negotiated by the life insurance industry with the Superintendents, nor does it cover some specialty coverages such as surety and fidelity. There are also other regional automobile insurance exclusions in British Columbia, Manitoba, Saskatchewan and Quebec where there is government automobile insurance.

All the provinces and territories have either enacted legislation deeming all property/casualty insurers to be members of the Compensation Corporation or have made it a condition of being licensed

that the property and casualty insurers enter into a contract of membership with the Compensation Corporation. In each case, the companies are bound by the by-laws and memorandum of operation of the Compensation Corporation which in turn makes them liable for their share of assessments. In most jurisdictions, provision is made for excluding from the scope of the plan certain types of insurers e.g. farm mutuals have their own form of protection.

154 While a company is licensed to do business in any of the jurisdictions, it may not withdraw its membership in the Compensation Corporation and by the same token the Compensation Corporation may not terminate that company's membership. A company's membership is, however, deemed to be terminated six months after cancellation of its licence by a jurisdiction if that cancellation results in its not being licensed in any of the jurisdictions.

It is only after the Superintendent of Financial Institutions has obtained an order to wind up a company under the federal *Winding-Up Act* that the Compensation Corporation becomes involved. At that point the Corporation is obliged, by its by-laws, to notify all policyholders of the need to replace their insurance cover within a period of 45 days from the date of the winding-up order. The Corporation will respond to claims prior to that date and within the 45 days following that date but not thereafter.

Policyholders and claimants against the bankrupt company will negotiate the value of their claim with the liquidator of the bankrupt company and thereafter can decide whether they wish to simply file a claim with the liquidator, which undoubtedly will mean there will be delay in obtaining payment, or they can, on signing appropriate documentation, be paid by the Compensation Corporation. It is anticipated that in the event of a bankruptcy the Compensation Corporation and the liquidator will work very closely together to ensure the least amount of delay in paying policyholders or claimants. In any particular case the Compensation Corporation is not obliged to accept the value placed upon a claim by the liquidator but it is likely that initial discussions between the Corporation and the liquidator will ensure that the Corporation is satisfied as to the manner in which claims are to be handled.

There is a limit of \$200,000 on amounts payable by the Compensation Corporation arising from a single occurrence. In deter-

mining the amount due, all applicable provisions of the policy e.g. deductibles and co-insurance clauses are applied and the insured is required to absorb, in any event, the first \$500 of any loss. Accordingly, a policyholder with a policy deductible of \$250 and a claim of \$100,000 would receive \$99,500 ; and a policyholder with a claim of \$250,000 and a policy deductible of \$100 would receive \$200,000.

Where there are third party claims as well as first party claims, the Corporation will have to establish priorities of payment.

Where the Compensation Corporation makes a payment to a policyholder or claimant (and it will only do so where that person has certified that he has exhausted any claim he may have against other insurance sources and has completed the necessary documentation required by the Corporation), then if the liquidator ultimately makes a payment on the claim of say \$225,000, the Corporation will pay the additional \$25,000 to the policyholder or claimant.

155

To finance its operations in the event of a bankruptcy, the Compensation Corporation has established a \$10 million line of credit with a major bank. In the event of a bankruptcy, one of the early steps for the Corporation will be to make a general assessment in respect of each jurisdiction in which the bankrupt company was operating reflecting the maximum exposure that it anticipates under the particular insolvency. Subsequently, it will levy draws on that assessment as needs for funds arise. In practice, the line of credit will be drawn down, member companies will be assessed and pay that assessment, and the line of credit will be repaid to prevent interest charges running but then can be drawn down again as required.

There are two types of assessment for which companies are liable – one is the administrative assessment simply to cover the operating expenses of the Corporation and this cannot exceed \$1,500 per annum. The Corporation's Board of Directors has decided that this assessment should be by way of a flat charge on all companies no matter their size. The assessment to be made in the event of a company going bankrupt, however, is based on total direct written premiums.

It is hoped that the plan will not need to be called upon but it is there and in place in the event that a bankruptcy happens in future.

## What are your legal remedies ? Collecting on Claims against Insolvent Insurers<sup>(1)</sup>

by

John N. Gavin<sup>(2)</sup>

156

*La perspective de subir une perte majeure et non recouvrable suffit pour convaincre la plupart des gestionnaires de risques de l'importance d'analyser la stabilité financière de leurs assureurs. Malgré tous vos efforts pour placer une couverture avec des sociétés financièrement stables, vous risquez néanmoins de devenir un réclamateur contre une compagnie d'assurances en faillite. Dans un tel cas, avez-vous un recours contre le réassureur de votre assureur ? Voilà une des questions abordées par l'auteur dans son analyse des moyens légaux auxquels les réclamateurs peuvent recourir dans de telles situations.*



The subject of this article encompasses a myriad of separate legal issues involving claims against insolvent insurance companies. Those issues may be conveniently categorized into three general areas, however : (a) seeking recovery by means other than a claim against the general assets of the insolvent insurer ; (b) pursuing claims against the general assets of the insolvent insurer ; and (c) issues regarding particular claims. Since the alternative of pursuing assets other than general assets provides the best opportunity for the claimant to recover, that will be discussed first.

---

(1) Reprinted from *The John Liner Review*, Volume 2, Number 3, Fall 1988, with permission of the publisher, Shelby Publishing Corporation, 210 Lincoln Street, Suite 700, Boston, MA 02111-2491. Subscription information : (800) 682-5759.

(2) Mr. John N. Gavin is a partner in the law firm of Hopkins & Sutter in Chicago.

### Pursuing Assets Other Than General Assets

In most insurance insolvencies, there may be a number of possible alternatives to recover on a claim other than by filing a claim against the general assets of the insolvent insurer. These include :

- claims against the guaranty associations (a subject in itself that is beyond the scope of this article),
- claims against statutory deposits,
- claims against other local assets of the insurer in foreign states,
- secured claims,
- attachment and garnishment,
- trust claims,
- set-offs,
- reinsurance,
- excess insurance,
- actions against insureds.

157

The availability and practicality of each of these approaches depends on a number of factors – e.g., the law of the domicile of the insolvent insurer, the law of the state of the claimant and of the state where the asset is located, the agreements executed by the insolvent insurer, and the actions taken by the claimant prior to the liquidation. The issues raised in the general discussion which follows may vary because of these and other factors in any particular instance.

**Statutory deposits :** Many states require foreign insurers to deposit assets with state officials as a condition of doing business there. The deposit may be made for the benefit of all policyholders of the company, *see, e.g.*, Ill. Rev. Stat., Ch. 73, § 638, or for the benefit of the creditors in that state alone. If the latter is the case, a creditor may be able to seek and obtain a recovery on its claim out of the deposit made in that state. *See, e.g., Andrews v. Cahoon*, 86 S.E. 2d 173 (Va. 1955), *State ex rel. Driscoll v. Early American Insurance Company*, 733 P. 2d 919 (Oregon Ct. App. 1987).

In addition, even though a state statute may provide that the deposit is for the benefit of all the company's policyholders and creditors, a deposit may, by virtue of the retaliatory laws of such

state, be held to be a special deposit for the benefit of that one state's policyholders and creditors. *See, e.g., Commissioner of Insurance v. Equity General Insurance Company*, 363 Mass. 233 (1963).

158 This preference accorded to local creditors is valid under both the Constitution and the Uniform Insurers Liquidation Act. Even though a liquidator has title to all assets of an insolvent insurer, each state has jurisdiction to determine for itself the liability of property within such state to the claims of creditors within such state. *See, e.g., Clark v. Willard*, 294 U.S. 211 (1935); *Clark v. Preferred Accident Insurance Company of New York*, 97 S.E. 2d 498, 502 (S. Car. Sup. Ct. 1957).

Although one of the purposes of the Uniform Insurers Liquidation Act is to ensure equality of treatment among creditors, the Uniform Insurers Liquidation Act still allows for preferences to be given local creditors out of statutory deposits. However, the Uniform Insurers Liquidation Act provides that claimants receiving a recovery on their claims out of such deposits may not recover any amount of the general assets of the estate until all policyholders have received an equivalent recovery.

The parties entitled to make a claim against such a deposit, the priority of such claimants, and the manner of making such a claim, are governed entirely by the laws of the local state. In most cases, the claim must be proved to the satisfaction of the local insurance commissioner and perhaps approved by the court. *See, e.g., Underdahl v. Holman*, 60 P. 2d 968, 971 (Or. Sup. Ct. 1936).

If both the domiciliary state and the state where the deposit is made are reciprocal states within the meaning of the Uniform Insurers Liquidation Act, even special deposit claims may have to be presented and ruled upon by the domiciliary liquidator and court (if no ancillary receiver has been appointed in the state where the deposit is made). *See, e.g., Hill v. Superintendent*, 678 S.W. 2d 434, 438-39 (Mo. Ct. App. 1984).

**Other Local Assets :** The same principal relating to statutory deposits may in some cases be applied to other assets of the insurer located in an ancillary state. A few states may still provide that such local assets are subject to the claims of creditors of that state. If so, creditors may be able to secure payment of their claims out of such

assets. See *In re National Surety Co.*, 36 N.E. 2d 119, 122 (N.Y. Ct. App. 1941); *Couch on Insurance* § 22:92.

However, most states explicitly afford priority to local claimants only with respect to statutory deposits made in that state. Moreover, the Uniform Insurers Liquidation Act will preclude any effort by local creditors to secure payment of claims out of the general assets in the state (assuming that both the domiciliary state of the insurer and the creditors' state are reciprocal states).

**Secured claims :** The Uniform Insurers Liquidation Act provides that the owner of a secured claim may : (1) surrender the security and file a claim as a general creditor ; or (2) such secured claim may be discharged by resort to the security. The value of the security is generally determined by agreement between the liquidator and the claimant or the liquidation court. The deficiency, if any, is treated as a claim against the general assets of the insurer on the same basis as claims of unsecured creditors.

159

At least one court has held that, in cases involving reciprocal states, a claimant must present his claim to the domiciliary receiver (or an ancillary receiver, if any) in order to have the validity and amount of the claim determined. See *G.C. Murphy Company v. Reserve Insurance Company*, 429 N.E. 2d 111 (N.Y. Ct. App. 1981). See also *Hill v. Superintendent*, 678 S.W. 2d 434 (Mo. App. Ct. 1984).

In addition, creditors that have security for their claims are at times afforded a priority over policyholders and other general creditors. See, e.g., Ill. Rev. Stat. Ch. 73 § 817.

**Trust claims :** The circumstances surrounding a claim may be such so as to allow the claimant to argue that certain assets are held in trust for his benefit. The best example of a situation in which such a claim may be asserted is where the assets are identifiable and segregated from other assets and the applicable documentation makes it clear that such assets are held in trust. Even in such cases, however, the courts can be expected to apply general trust principles including the requirement that the trust funds at one time must have been in the possession of the insolvent insurer and that the property remaining in the possession of the insolvent insurer includes trust funds.

See, e.g., *In re New York Title and Mortgage Company*, 297 N.Y.S. 524 (N.Y. Sup. Ct. 1937).

160 In addition, there have been situations where a claimant's claim regarding a trust were upheld on theories relating to a "resulting trust," or constructive trust or similar arguments. See, e.g., *In re Imperial Insurance Company*, 203 Cal. Rptr. 664 (Cal. Ct. App. 1984). However, the courts are generally not receptive to arguments in cases where the funds are not segregated and explicit documentation does not provide for trust. See, e.g., *State ex rel. Hunt v. Community National Life Insurance Company*, 560 P. 2d 560 (Ok. Sup. Ct. 1977) ; *Liquidation of Union Indemnity Insurance Company of New York*, 502 N.Y.S. 2d 907 (N.Y. Sup. Ct. 1986).

**Attachment and garnishment :** The Uniform Insurers Liquidation Act provides that : (1) during delinquency proceedings, no action in the nature of an attachment, garnishment or execution may be commenced or maintained in a state's courts ; and (2) a lien obtained by any such attachment or garnishment proceeding within four months prior to the commencement of insolvency proceedings is void. In addition, even apart from the Uniform Insurers Liquidation Act, a state's law may well preclude attachments by creditors of insolvent insurers. See, e.g., *Arroyo v. Chesapeake Insurance Company*, 224 A. 2d 101 (Pa. Super. Ct. 1966).

Nonetheless, possibilities for attachment or garnishment still exist. If attachments or garnishments are effective in sufficient time ahead of the initiation of insolvency proceedings, the creditor may obtain the value of such attachment or garnishment. See, e.g., *Williams v. Gottlieb*, 249 So. 2d 425 (Fla. Sup. Ct. 1971) ; *Lewycka v. Springfield Mutual Insurance Company*, 191 A. 2d 925 (Pa. Super. Ct. 1963).

In addition, if the domiciliary state of the insurer and the state where garnishment or attachment proceedings are pending are not both reciprocal states, the prohibitions of the Uniform Insurers Liquidation Act will not apply. See, e.g., *Alabama National Life Insurance Company v. Gammill*, 504 P. 2d 516 (Ariz. Ct. App. 1972).

**Offsets :** Most states' statutes allow offsets in the cases of "mutual debts or mutual credits" between the insolvent insurer and the creditor. A creditor meeting the requirements of the applicable

statutory provisions may therefore be entitled to recover on a claim against an insolvent insurer by simply offsetting the amount due the claimant against any amounts due from the creditor to the insolvent insurer.

Generally, in order to meet the requirement of "mutual debts or mutual credits," the claims must be due to and from the same persons in the same capacity. As a result, if one claim is in the nature of a trust, and the other claim is a contractual obligation of a debtor or creditor, this requirement may not be satisfied. *See, e.g., Superintendent of Insurance of the State of New York v. Baker & Hostetler*, 668 F. Supp. 1057 (N.D. Ohio 1986). In addition, the obligations to and from the creditor must both have existed at the time of insolvency. *See Melco System v. Receivers of Trans-America, Inc. Co.*, 105 So. 2d 43 (Ala. Sup. Ct. 1958).

161

While in a number of instances offsets have been thought to be self-executing, at least one decision holds that an offset may be taken only upon presentation to the receivership court of a claim for the offset. *See Sunset Commercial Bank v. Florida Department of Insurance*, 509 So. 2d. 366 (Fla. Dist. Ct. App. 1987).

**Reinsurance :** Generally speaking, a policyholder is not entitled to the proceeds of any payments due pursuant to reinsurance agreements between the insolvent insurer and the reinsurer. Numerous court decisions have held that the policyholder has no right of action against the reinsurer and has no right to the payments due from the reinsurer. *See, e.g., Arrow Truck Co. v. Continental Insurance Company*, 465 So. 2d 691 (La. Sup. Ct. 1985).

However, two possible approaches might be available to policyholders in seeking an exception to the above general rules. First, the terms of the reinsurance agreement might be construed to allow a policyholder to sue the reinsurer directly and to seek and obtain amounts due from the reinsurer. *See, e.g., Ott v. All-star Insurance Co.*, 299 N.W. 2d 839 (Wisc. Sup. Ct. 1981). Such situations are rare. Generally, the reinsurance agreement will be construed to preclude payment directly to the insured (especially if the standard insolvency clause is present in the agreement).

Second, the insured may have been successful, when its policy with the insolvent insurer was issued, in seeking and obtaining a

162

“cut-through” endorsement specifically providing that reinsurance on such policy is to be payable directly to the insured claimant. In such cases, the insured obviously has a much stronger argument that it is entitled to the reinsurance proceeds. However, at least one court decision has ruled that a cut-through endorsement in an insolvency situation confers a preference on the policyholder benefiting from the cut-through endorsement and is therefore invalid. *See Warranty Ass'n v. Commonwealth Insurance Company*, No. R-80334 (Puerto Rico Sup. Ct. April 13, 1983). As a result, several commentators have questioned whether cut-through endorsements are enforceable if the insurer issuing the policy is insolvent.

**Excess insurance :** A policyholder may also be able to look to its excess insurance policy as a source of recovery if the primary insurer is insolvent. In such situations, the insured may be able to argue that the excess coverage “drops down” to provide coverage for the portion of the claim within the primary policy’s coverage. Such arguments have been successful in at least several cases. *See, e.g., Reserve Insurance Company v. Pisciotto*, 180 Cal. Rptr. 628, 640 P. 2d 764 (Cal. Sup. Ct. 1982); *Donald B. MacNeal, Inc. v. Interstate Fire and Casualty Co.*, 477 N.E. 2d 1322 (Ill. App. Ct. 1985).

However, excess carriers can be expected to argue strongly that their coverage applies only if the primary policy’s limits have been reached (regardless of whether any amounts have been paid pursuant to the primary policy). The courts have sustained such arguments when the language in the excess policy made clear that the excess policy provided coverage only over specified limits.

**Actions against insureds :** Of course, third parties injured by insureds of an insolvent insurer can still pursue and prosecute claims against such insureds, notwithstanding the insolvency of the insurer. *See, e.g., Larey v. Morris*, 432 S.W. 2d 861, 864 (Ark. Sup. Ct. 1968). Obviously, such an approach is not particularly useful if the insured has no property. Even in such cases, however, any judgments against the insurer might be used as evidence in the liquidation proceeding of the amount and validity of the injured party’s claim.

#### **Claims against General Assets of Insurer’s Estate.**

In many cases, none of the foregoing alternatives will be available to the creditor, and its sole recourse will be to file a claim against

the general assets of the insolvent insurer's estate. A number of separate matters may arise in connection with any such claim.

**Filing the claim :** A creditor must typically initiate its recovery against the estate by filing a claim with the liquidator. In some cases, however, local statutes (or procedures adopted by the liquidator) will not require claimants to file claims ; the liquidator will determine claims by review of information in the company's files. In addition, claimants might not be required to file claims if they are assignees of parties that have already filed claims. *See, e.g., Maryland Insurance Guarantee Association v. Muhl*, 504 A. 2d 637, 646 (Md. Ct. App. 1986).

163

**Form of claim :** Typically, liquidators will prepare and send to all claimants a printed form of claim setting forth the information that the liquidator requires in order to process the claim. However, in most cases, liquidators will accept for filing any document signed by a claimant that satisfies the basic elements for a proof of claim – *i.e.*, the name of the policyholder, the amount of the claim, and the circumstances of the claim.

**Timely filing of claims :** It is important for claimants to insure that claims are filed within the time fixed by statute or by court order, because otherwise they may be barred from recovery. *See, e.g., Great American Investment Company v. McFarling*, 416 S.W. 2d 479 (Tex. Ct. Civ. App. 1967). This applies even if the claimant did not know of the third party claim against him at the time of the deadline for filing claims against the estate. *See, e.g., Jason v. Superintendent of Insurance*, 413 N.Y.S. 2d 17, *aff'd* 406 N.E. 2d 143 ; *Ohio Insurance Guaranty Association v. Berea Roll & Bowl, Inc.*, 482 N.E. 2d 995 (Ohio Ct. C.P. 1984).

To protect themselves in such situations, claimants have been advised to file a protective claim even though they know of no specific incident which could give rise to a claim. *Cf. Middleton v. Imperial Insurance Company*, 666 P. 2d 1, 4n.5 (Cal. Sup. Ct. 1983). It is not clear whether such a measure will really protect a claimant's interest, but it is the best that can be done under the circumstance.

Several states' statutes allow a late claim to share in the distribution of assets if the claimant meets the requirements of such statutes, and the allowance of such claim will not prejudice the orderly

administration of the estate. In addition, several decisions have upheld a claimant's untimely claim if the claimant can establish that he was among the class of persons that the liquidator should have notified of the liquidation proceedings, but failed to do so. *See, e.g., Middleton v. Imperial Insurance Company*, 666 P.2d 1 (Cal. Sup. Ct. 1983); *Georgia Insurers Insolvency Pool v. Moore*, 357 S.E. 2d 823 (Ga. Ct. App. 1987).

164 One court has extended this concept to an untimely claim filed by a claimant to whom notice had been mailed at his last known address. The claimant never actually received the notice due to the liquidator's failure to ascertain the claimant's new address. *Bunner v. Imperial Insurance Company*, 225 Cal. Rptr. 912 (Calif. Ct. App. 1986).

**Amendment of claim :** Circumstances may arise where a claimant may wish to amend a claim it filed in the liquidation proceedings. There is very little case law on this question. A claimant's ability to amend its claim may depend on the scope of its original claim and the subsequent circumstances giving rise to the amendment. At least one court has held that an amendment to a claim may be made but that the amendment, in effect, is considered a new claim to be treated in the same manner as all late claims – *i.e.*, no payment was to be made on such claim until all allowed timely claims were paid in full with interest. *See Professional Construction Consultants Inc. v. State ex rel. Grimes*, 646 P. 2d 1262, 1267-68 (Ok. Sup. Ct. 1982). *See also Muir v. Transportation Mutual Insurance Company*, 523 A. 2d 1190, 1192 (Pa. Common. Ct. 1987).

**Evidence in support of a claim :** Obviously, a claimant should present evidence in support of the claim – either at the time the claim is filed or at a different time if permitted by the liquidator or the court. Included among such evidence should be a copy of the policy and sufficient documents to indicate that the loss is within the scope of the policy and to establish the amount of the loss.

The decisions of the courts indicate that the claimant must prove both the terms of the policy and that the loss is covered by the terms of the policy. *See, e.g., In re International Reinsurance Corporation*, 48 A.2d, 529 (Del. Ct. Chanc. 1946). A failure to present evidence in support of the claim can be grounds for a liquidator to bar any recovery on the claim. *See Appleman* § 10725 at page 228. The

claimant has the burden of proof to support a claim and the mere filing of a proof of claim does not cast that burden upon the liquidator. See *Couch on Insurance* § 22:82.

**Processing of claim :** Typically, the liquidator's staffs work very slowly in reviewing and processing claims. As a result, claimants can expect to wait a lengthy period of time pending the resolution of their claims. It would probably be wise on the part of the claimants, in order to insure that the claim is not "lost in the shuffle," to check periodically with the liquidator's staff in order to determine the status of the claim.

165

If a claimant is particularly concerned about the resolution of the claim, the claimant could attempt to seek a resolution by the liquidation court of its claim by filing a petition with the court regarding its claim. While the liquidator may object to such an approach by claiming that it unduly disrupts the review process, at least the claimant will have brought the claim to the attention of the court, which can then determine how the claim should be resolved.

**Determination of claim :** The liquidator's staff is generally charged in the first instance with reviewing the claim and determining the validity, amount and priority of the claim. The NAIC Model Act requires the liquidator to notify a claimant of his initial decision and allows a claimant to file objections with the liquidator within 60 days ; if the claimant fails to do so, he waives the right to contest the liquidator's recommendation in court. The liquidator may consider his decision upon receipt of such objections.

Any determination by the liquidator must then typically be reviewed by a court. The vast majority of claims are approved by the court without objection by the claimant. In such cases, the liquidator's initial determination has satisfied the claimant, or the liquidator's staff and the claimant have reached an agreement after negotiation upon the validity, amount and priority of the claim.

In the relatively few cases where the liquidator's staff and the claimant may not have agreed on the resolution of the claim, the claimant must object in court to the liquidator's determination with respect to the claim. The procedure by which the claimant can do so may differ in the various states.

In many instances, the liquidator's staff will initiate the process by presenting its recommendation to the court, and the claimant will be advised as to the date of the hearing on the claim and the manner in which he can present his objections to the court. However, in other states, the burden may be on the claimant to initiate the process before the court. Claimants must insure that they carefully review the procedures established by each state's statutes or court orders in order to determine the manner in which they must timely object to any proposed determination by the liquidator's staff with respect to their claim.

166

How the liquidation court hears and determines questions relating to the claim is again guided by local state statute and that court's procedures. Those procedures will address such issues as the order and manner in which the parties may present their contentions to the court, whether a jury trial is available, and the manner for appealing determinations reached by the liquidation court.

**Alternative methods for determining claims :** In the alternative, a claimant may prefer that his claim be resolved in a forum other than the liquidation court. Although generally claims must be heard and resolved by the liquidation court, the claimant may have some other alternatives available to it :

(a) *Ancillary proceedings.* If the domicile of the insurer and the claimant's state are both reciprocal states, and if the commissioner of insurance in the claimant's state establishes an ancillary proceeding, the claimant will be entitled to present its claim in the ancillary proceeding. See *State v. Preferred Accident Insurance Company of New York*, 149 So. 2d 632 (La. Ct. App. 1963). Under the Uniform Insurers Liquidation Act, the ancillary court would have jurisdiction to hear and determine the claim. The allowance of the claim by the courts of the ancillary state is to be final and conclusive both as to its amount and also as to its priority, if any, against special deposits or other security located within the ancillary state.

(b) *Independent actions in other forums.* Generally speaking, either the statutes of the insurer's domicile, or orders entered by the liquidation court, will seek to enjoin the prosecution of actions against the insolvent insurer in forums other than the liquidation court. Although the weight of authority is against the claimant seeking to litigate a claim outside of the liquidation proceedings, there

may be several ways to approach this alternative. First, if the claim is a federal claim, a claimant may well be able to litigate the claim in the federal courts, particularly if a state's courts do not have jurisdiction over such claim or doubt exists whether they can afford the relief requested. *See, e.g., Central States v. Old Security Life Insurance Company*, 600 F. 2d 671 (7th Cir. 1979); *Universal Marine Insurance Company, Ltd. v. Beacon Insurance Company*, 592 F. Supp. 948 (W. Dist. N.C. 1984). Second, although some state and federal courts have accorded a binding effect to an injunction issued by another state's court, other courts have refused to do so. *See, e.g., Slotkin v. Brookdale Hospital Center*, 357 F. Supp. 705 (S.D. N.Y. 1972); *Furham v. United American Insurers*, 269 N.W. 2d 842 (Minn. Sup. Ct. 1978).

167

(c) *Arbitration*. Although there are decisions which indicate that arbitration provisions in contracts with an insurer are not enforceable once insolvency proceedings begin, *see, e.g., Knickerbocker Agency, Inc. v. Holz*, 149 N.E. 2d 885 (N.Y. Ct. App. 1958), several recent federal court decisions indicate that the provisions of the Federal Arbitration Act allow a claimant to seek and obtain arbitration if the claimant's contract with the insolvent insurer provides for arbitration. *See, e.g., Universal Marine Insurance Company v. Beacon Insurance Company*, 592 F. Supp. 948 (W.D. N.C. 1984). At least one federal court, however, has refused to allow arbitration under such circumstances. *See Washburn v. Corcoran*, 643 F. Supp. 554 (S. Dist. N.Y. 1986).

(d) *Actions against the insured*. Typically, neither the liquidation statutes nor the orders of a liquidation court preclude parties from pursuing actions against an insured of an insolvent insurer. Accordingly, parties obtaining judgments against such insureds may present those judgments in liquidation proceedings. In such cases, at least one court has held that the liquidator is bound by such judgments and could not require third parties to prove their claims anew in the liquidation proceedings. *See, e.g., Commonwealth ex rel. Woodside v. Seaboard Mutual Casualty Company*, 202 A. 2d 42 (Pa. Sup. Ct. 1964). *See also In re International Reinsurance Corporation*, 48 A. 2d 529 (Del. Ct. Chanc. 1946).

However, many states' liquidation statutes contain provisions stating that no judgment against an insured after the date of the

commencement of the insolvency proceedings shall be considered in the liquidation proceedings as evidence of liability or damages. Although such provisions may raise questions under the Full Faith and Credit Clause, see *Morris v. Jones*, 329 U.S., 545 (1947), *Couch on Insurance* § 22:83, at least one court has given effect to such provision. *Ratner v. Wheeler*, 301 S.W. 2d 268 (Tex. Ct. Civ. App. 1957).

### Particular Issues Regarding Claims

168 A myriad of issues can arise in a liquidation proceeding regarding the various types of claims presented. While it is not possible to discuss each issue that may arise, the following discussion relates to the types of issues that arise most frequently :

**Cancellation of policies :** Typically, a liquidation court will order that all policies be cancelled as of the date of liquidation (or shortly thereafter). Claimants must act immediately to replace such coverage, since any loss occurring after the date of cancellation cannot be asserted as a claim against the insolvent insurer. See *Appleman*, § 10724 at p. 216.

**Defense of claims :** The other most immediate problem a claimant may face is the question whether the insolvent insurer will continue to defend actions against such claimant pursuant to the terms of the insurance policy. In general, most states' statutes provide that the obligation of the insurer to defend an action against an insured ceases upon the initiation of liquidation proceedings. See *Prince Carpentry, Inc. v. Cosmopolitan Mutual Insurance Company*, 479 N.Y.S. 2d 284, 291 (N.Y. Sup. Ct. 1984). In such situations, however, a claimant may well be able to secure a defense from the local guaranty association. Most states' statutes generally provide that the cost of defending the litigation may be added to the claimant's claim against the estate.

**Rights fixed as of a certain date :** Most states' statutes or court orders regarding liquidation will establish a date as of which the rights of the insurer and all persons claiming against the insurer become fixed. This date is important for several reasons, including the date as of which the claim must be valued, interest on the claim and possible offset rights.

**Priority of claims :** As a general rule, in the absence of a contrary statutory provision, the general assets of an insurance com-

pany are distributed ratably among the policyholders and general creditors of the company. See *Appleman* § 10721 at p. 200 ; *Couch on Insurance* § 22:84 ; *Matter of Dome Insurance Company*, 592 F. Supp. 1219 (D.V.I. 1984). However, almost all state statutes now prescribe the priority to be accorded to different types of claims.

One issue which has been litigated in several courts recently is the question of whether reinsured insurance companies are entitled to the same priority as the policyholders. Recent decisions of the courts indicate that, where a state liquidation code affords priority to policyholders ahead of general creditors, reinsured insurance companies are not to be regarded as policyholders ; rather, they fall within the category of general creditors. See, e.g., *Foremost Life Insurance Company v. Department of Insurance*, 409 N.E. 2d 1092 (Ind. Sup. Ct. 1980).

169

**Contingent claims :** Under many states' insurance liquidation codes, parties holding contingent claims must file on the last claim date fixed by the liquidation court ; however, they are afforded a certain amount of time thereafter in order to liquidate the contingent claim. While this approach affords those parties holding a contingent claim the luxury of additional time in order to establish the validity and the amount of such claim, the decisions interpreting such provisions reach differing views as to what is a "contingent claim." For example :

- At least one court has taken the view that, if an event giving rise to liability has already occurred, a cause of action has already accrued and a claim thus grounded cannot be said to be contingent. See *Pierce v. Johnson*, 23 N.E. 2d 993, 995 (Ohio Sup. Ct. 1939). Under this approach, very few, if any, claims would be contingent claims ; so, the provisions regarding contingent claims would have little, if any, effect.
- A number of decisions take the view that "in insolvency cases, a contingent claim is one as to which it remains uncertain whether the insolvent party will ever become liable to pay. If the liability is certain, then the claim is not contingent but merely unliquidated." *Hilgeman v. State ex rel. Payne*, 374 So. 2d 1327, 1329 (Ala. Sup. Ct. 1979). See also *Matter of Empire State Surety Company*, 108 N.E. 825 (N.Y. Ct. App. 1915). Under this approach, if liability is fixed, but the

amount of liability is undetermined, the claim would not be a contingent claim.

- Several decisions have taken the approach that the term contingent claim covers claims that "either as to their existence or as to the amount, depend upon some future event uncertain either as to its occurrence altogether, or as to the time of its occurrence." See *Collier on Bankruptcy*, II 63.30 (14th ed. 1975); *In re Gladding Corp.*, 20 B.R. 566, 567 (1982). This approach appears to be supported by less judicial authority relating to insolvent insurers than the one discussed in the preceding paragraph.
- At least one court has stated that the truly contingent claim is one "where the event on which liability would arise has not yet occurred. An illustration is a possible future claim on a fire policy on which there has not yet been a fire." See *Matter of Wisconsin Surety Corporation*, 332 N.W. 2d 860, 863 (Wis. Ct. App. 1983).
- Finally, another court has described a contingent claim as one where the event giving rise to the loss occurred but the claimant does not yet know about it. See *Middleton v. Imperial Insurance Company*, 666 P. 2d 1, 3-4 (Cal. Sup. Ct. 1983).

One question which frequently arises in this area is whether claimants may recover for unmatured installments. Several courts have determined that a claim for unmatured installments may be upheld. See *Pate v. Security Union Insurance Company*, 54 S.W. 2d 355, 357 (Tex. Civ. App. 1932); *Pennsylvania Steel Co. v. New York City Railway Co.*, 198 F. 721, 738-39 (2d Cir. 1912). Other courts have extended this principle to uphold claims even where the duration of the installments is dependent upon the life of a person, for the reason that resort may be made to "certain tables used in the business of life insurance showing the expectancy of life for persons of all ages." See *Caminetti v. Manierre*, 142 P. 2d 741, 749 (Calif. Sup. Ct. 1943).

**Third party claims :** In most cases, it is pointless for a third party to seek recovery from an insured, for the reason that such insured would not be able to pay much, if any, of the judgment awarded. Consequently, most state insurance codes afford a third

party who has a claim against an insured to file a claim in the liquidation proceeding. Typically, such claim may be allowed if (1) satisfactory proof is presented that the third party would be able to obtain a judgment against the insured, and (2) the total liability of the insurer to all claimants arising out of the same act of the insured would be no greater than its total liability if it were not in liquidation.

One note of caution : Several states provide that, by filing a claim in the liquidation proceedings, a third party releases the insured to the extent of applicable policy limits. *See Wis. Stat. § 645.64.*

171

**Attorneys' fees :** Claims by attorneys for fees for services rendered on behalf of the insolvent insurer prior to insolvency proceedings are generally regarded as general creditor claims and entitled to priority only as general creditors. *See Kelly, Walker & Liles v. McFarling*, 509 S.W. 2d 659 (Tex. Ct. Civ. App. 1974) ; *Greenfield v. Pennsylvania Guaranty Association*, 389 A. 2d 638, 640 (Pa. Super. Ct. 1978). However, attorneys' fees for services rendered in resisting liquidation proceedings may be paid as a preferred claim as part of the expenses of the administration. *People ex rel. Schacht v. Main Insurance Company*, 448 N.E. 2d 950 (Ill. App. Ct. 1983). Insureds that retain attorneys in defense of claims against such insureds may generally add the cost of such attorneys' fees to a claim against the insolvent insurer.

**Claims by assignees :** Typically, the courts have allowed assignees to stand in the shoes of their assignors with respect to the assignor's claim against the insolvent insurer. *See, e.g., Maryland Insurance Guaranty Association v. Muhl*, 504 A. 2d 637 (Md. 1986). However, many states' statutes or court decisions preclude an assignee from taking an offset against an insolvent insurer where the claim was purchased by such assignee with a view of its being used as a set-off or counterclaim. *See, e.g., Gamrbell v. Cox*, 157 S.E. 2d 233 (S. Car. Sup. Ct. 1967).

**Interest :** The general rule regarding interest on claims is that a creditor is entitled to interest on its claim only to the date of the liquidation order and not thereafter. *See Joplin Corporation v. State ex rel. Grimes*, 570 P. 2d 1161 (Ok. Sup. Ct. 1977). At least one court, however, has held that where sufficient funds existed to pay all claims with interest, allowance of interest on allowed claims was

proper. See *Matter of United States Branch of Sumitomo Marine and Fire Insurance Company*, 133 N.Y.S. 2d 342 (N.Y. Sup. Ct. 1954).

**Class action claims :** At least one court has held that a claim may be pursued as a class action. See *Matter of Consolidated Mutual Insurance Company*, 488 N.Y.S. 2d 19 (N.Y. Sup. Ct. 1985). But see *Mendel v. Garner*, 678 S.W. 2d 759 (Ark. Sup. Ct. 1984).

172 **Assumptions of liabilities by new insurer :** In some cases, a solvent insurer will assume the liabilities of the insolvent insurer pursuant to an agreement with the liquidator and approved by the court. If the insured accepts this arrangement, the rights of the insured may well be governed not only by the terms of its policy with the insolvent insurer and the circumstances surrounding its claim, but also by the terms of the contract by which the solvent insurer has assumed the liabilities of the insolvent insurer. See, e.g., *Casteel v. Kentucky Home Life Ins. Co.*, 79 S.W. 2d 941, 943 (Ky. 1935). However, an insured need not accept such an arrangement, in which case the insured still is entitled to its pro rata share of the assets of the insolvent insurer. *Id.* at 944.

**United States' claims :** The United States has become much more aggressive in prosecuting its claims against insolvent insurers. The United States prosecutes its claims under Section 3713 of Title 31 of the United States Code, which establishes as absolute priority for government claims. Thus far, the decisions are conflicting with respect to such priority, with one decision stating that the federal government's priority is to be determined by the state liquidation code because of the McCarran-Ferguson Act, see *State of Idaho v. United States*, 662 F. Supp. 60 (D. Id. 1987); and one decision upholding the federal government's priority claim. See *Gordon v. United States Department of Treasury*, 668 F. Supp. 483 (D. Md. 1987).

### **A Concluding Note**

As noted at the outset, this article attempts only to describe generally the law applicable to claims against insolvent insurance companies. The foregoing discussion may not apply to any particular instance because of differences in the laws of the domiciliary state of the residence of the claimant, the type of claim involved, the agreements involved, or other factors.

# Le déséquilibre entre les prestations du droit commun et celles des régimes étatiques

par

J.V. O'Donnell, c.r. \*

173

*Mr. O'Donnell has authorized us to publish the talk he gave to the Faculty of Law of the University of Ottawa in October 1986, at a conference on the future of bodily injury indemnification. This text has also been published in the Revue générale de droit (vol. 18, no. 1, 1987).*

*The author comments on and compares the main points of government indemnity plans as compared with those of Common Law, where he finds an obvious imbalance. The author looks at the problem in a very clear and interesting manner.*



## Introduction

Les conférenciers qui ont participé à la première séance de ce colloque ont examiné l'augmentation des recours de victimes de préjudices corporels et l'augmentation des indemnités qui leur sont accordées par nos tribunaux. À titre d'entrée en matière, permettez-moi de vous offrir quelques chiffres additionnels.

### I. L'évolution au Canada depuis la « trilogie »

En 1975, aux États-Unis, il y a eu environ 30 jugements qui ont accordé un million de dollars ou plus à une victime d'un préjudice corporel ; en 1985, dix ans plus tard, il y a eu environ 425 jugements en excédent d'un million de dollars. Pendant la même période, la

---

\* Avocat chez Lavery, O'Brien à Montréal. Ce texte a paru dans la *Revue générale de droit*, (1987) 18 R.G.D., pp. 127-135. Il a été présenté originalement par l'auteur à l'occasion du colloque de la faculté de Droit de l'Université d'Ottawa, les 17 et 18 octobre 1986 : « Colloque sur l'avenir de l'indemnisation du préjudice corporel ».

moyenne des jugements accordés contre les médecins est passée de 200 000 \$ à un million de dollars. Voilà la situation aux États-Unis.

En 1978, dans l'affaire *Andrews*<sup>(1)</sup>, l'honorable juge Dickson a pu faire l'observation suivante :

« La question des dommages-intérêts atteignant le million de dollars ne s'était pas posée jusqu'à tout récemment [au Canada]. . . »

Depuis l'arrêt *Andrews* et les deux autres arrêts, qui forment la « trilogie », la situation a beaucoup évolué au Canada.

174

Dans un article publié dans le numéro de juillet 1986 de la revue *Canadian Insurance*, l'actuaire E.R. Keen présentait une analyse des statistiques des indemnités moyennes accordées par les tribunaux au Canada sur une période de 55 mois s'étendant de septembre 1981 à mars 1986. Selon M. Keen, la tendance à l'augmentation des jugements était de l'ordre de 48% par année sur cette période de 55 mois. Ce résultat est affecté par certaines indemnités pour des montants très importants ; M. Keen a alors analysé la moyenne des indemnités, en excluant les jugements d'un million de dollars et plus. La tendance d'augmentation dans les jugements en-deçà d'un million était de 20% par année, ce qui se compare à l'index des prix à la consommation de 5,5% annuellement.

Dans l'arrêt *Andrews*, le juge Dickson a réfléchi au problème auquel font face les tribunaux de droit commun en rapport avec l'évaluation des préjudices corporels :

« La question des dommages-intérêts pour préjudice corporel a grand besoin d'une réforme législative. Trop de temps et d'argent sont dépensés à la détermination de la faute et à l'estimation des dommages-intérêts. Il est troublant de constater que les victimes ne pouvant établir la faute restent sans indemnisation. En outre, lorsqu'une indemnité est versée, il est illogique d'être astreint à un régime de paiements forfaitaires et définitifs. »<sup>(2)</sup>

## II. Les régimes d'indemnisation étatiques sans égard à la faute

J'ignore quelle était la nature de la réforme législative que l'honorable juge Dickson avait à l'esprit, quand il a fait ces commentaires en 1978. Il existe certainement des régimes d'indemnisation qui

(1) *Andrews c. Grand & Toy Alberta*, [1978] 2 R.C.S. 229, p. 235.

(2) *Id.*, p. 236.

règlent le problème auquel il faisait allusion et qui enlèvent aux tribunaux de droit commun le dilemme qui troublait le juge Dickson dans l'affaire *Andrews* ; on n'a qu'à penser aux régimes d'indemnisation des victimes d'accidents de travail dans les différentes provinces ou au Régime d'assurance automobile au Québec.<sup>(3)</sup>

De tels régimes sont cependant très imparfaits et impliquent nécessairement des restrictions qui causent des injustices aux accidentés. Les régimes étatiques d'indemnisation sans égard à la faute répondent tous à certains impératifs. Parce qu'il faut que l'État soit en mesure de calculer d'avance les sommes à budgétiser pour les indemnités, les montants auxquels les victimes auront droit sont obligatoirement prédéterminés ; parce que la société n'a pas de moyens illimités, les indemnités sont toujours plafonnées pour que le coût du système ne dépasse pas les moyens de l'État pour payer. Enfin, les moyens de l'État pour payer sont fonction de ce que les citoyens sont prêts à payer en taxes pour soutenir le système.

175

Les régimes étatiques d'indemnisation sans égard à la faute sont, nonobstant la meilleure volonté des fonctionnaires qui en sont responsables, fondamentalement impersonnels, précisément parce qu'ils imposent des normes prédéterminées, ce qui résulte en une uniformité et une dépersonnalisation.

Comparez cette approche avec ce que le juge Spence, de la Cour suprême, a dit dans l'affaire *Teno* :

« L'uniformité des verdicts peut être considérée comme souhaitable et de quelque utilité pour le règlement des litiges futurs hors cour ou pour l'évaluation des dommages-intérêts par les tribunaux ; cependant, il faut admettre que l'uniformité est un but impossible à atteindre et que chaque cas d'évaluation de dommages-intérêts pour blessures corporelles doit être fonction de la situation individuelle, de la personnalité du demandeur et de plusieurs autres aspects particuliers de chaque cas. »<sup>(4)</sup>

Personnellement, je partage l'avis exprimé par le juge Spence que l'évaluation de dommages-intérêts pour blessures corporelles doit se faire sur une base individuelle et personnelle afin de respecter la dignité de la victime. Je crains cependant que la montée en flèche des indemnités fournira le prétexte qui permettra d'imposer un sys-

<sup>(3)</sup> *Loi sur l'assurance automobile*, L.R.Q., chap. A-25.

<sup>(4)</sup> *Arnold c. Teno*, [1978] 2 R.C.S. 287, p. 315.

tème étatique d'indemnisation de victimes de préjudices corporels, avec tout ce que cela comporte de dépersonnalisation et d'injustice.

La Cour suprême, dans l'affaire *Andrews*, réitère et consacre le principe, établi depuis longtemps :

176

« Lorsqu'il doit y avoir indemnisation en dommages-intérêts pour un préjudice, il faut, au moment d'évaluer le montant des dommages-intérêts, déterminer avec le plus de précision possible la somme qui rétablira la partie blessée ou lésée dans la situation qui aurait été la sienne, si elle n'avait pas subi le préjudice pour lequel elle obtient aujourd'hui une indemnisation ou compensation. »<sup>(5)</sup>

Mais si on pousse ce principe à l'extrême, si on l'applique aveuglément, on finit par accorder des indemnités que la société n'a pas les moyens de payer et, ce faisant, on invite l'imposition d'un système dans lequel les victimes sont traitées comme de simples statistiques et où on ne cherche plus à rétablir les victimes dans la situation qui était la leur avant d'être lésées.

### III. Le déséquilibre entre les indemnités accordées par le droit commun et celles accordées par le régime étatique

Si j'ai cité des extraits des causes de *Andrews* et de *Teno*, qui font partie, avec la cause *Thornton*<sup>(6)</sup>, de la fameuse trilogie, c'est parce que la trilogie marque le commencement d'une nouvelle ère en matière d'indemnisation du préjudice corporel. La trilogie, avec les jugements qui lui ont succédé, a établi pour l'avenir les règles du jeu, tant en matière de dommages non pécuniaires que de dommages pécuniaires.

#### 1) Les différences concernant les dommages non pécuniaires

En matière de dommages non pécuniaires, la Cour suprême a défini le principe et a fixé un plafond. Le plafond était, en 1978, 100 000 \$ et vaut aujourd'hui avec l'inflation environ 175 000 \$. Le principe, c'est que la somme accordée pour dommages non pécuniaires est une somme destinée à procurer un fonds qui pourrait acheter des aménités pour remplacer les agréments perdus par la victime et pour, autant que possible, lui faire oublier la douleur.

<sup>(5)</sup> *Supra*, note 1, p. 241.

<sup>(6)</sup> *Thornton c. Board of School Trustees of School District*, [1978] 2 R.C.S. 267.

<sup>(7)</sup> *Andrews, supra*, note 1, p. 262 ; *Lindal*, [1981] 2 R.C.S. 629, pp. 638-639.

C'est ainsi que la Cour supérieure, dans l'affaire *Lebrun c. The Québec Telephone*<sup>(8)</sup>, a accordé comme indemnité pour perte non pécuniaire la somme de 171 000 \$. Comparons cette indemnité à ce qui est prévu comme indemnité pour dommages non pécuniaires en vertu de la *Loi sur l'assurance automobile du Québec* et les règlements adoptés en vertu de cette loi. Si le même Alain Lebrun avait subi les mêmes blessures dans un accident d'automobile, la Régie d'assurance automobile aurait scruté les trente pages du règlement<sup>(9)</sup> qui analysent l'être humain comme un objet dans un cours d'anatomie, mais n'aurait pas pu lui donner plus que le maximum de 37 780 \$.

177

Il y a là un déséquilibre évident entre les dommages non pécuniaires accordés par le droit commun et les dommages non pécuniaires accordés par le régime étatique.

Il faut présumer que le législateur qui a adopté la loi et les règlements était d'avis que les indemnités prévues représentaient ce que le système pouvait supporter. Comme je ne suis pas actuariaire, je n'oserais pas estimer combien cela coûterait de plus à chaque automobiliste, si la Régie devait payer aux victimes d'accidents d'automobiles des indemnités pour dommages non pécuniaires semblables à celles accordées par les tribunaux aux victimes d'autres sortes d'accidents.

En fixant, à l'occasion de la trilogie, un plafond aux montants qui peuvent être accordés comme dommages non pécuniaires, la Cour suprême a fait en sorte que nous ne connaissons pas ici au Canada les abus dont souffrent les justiciables aux États-Unis, en matière d'indemnités pour dommages non pécuniaires. Cependant, il n'y a pas de telle limite en matière de dommages pécuniaires. Considérons les indemnités accordées par les tribunaux de droit commun pour les pertes de revenu futur et pour le coût des soins futurs.

## **2) Les différences concernant la perte de revenu futur**

En matière de perte de revenu futur, les indemnités accordées par le droit commun diffèrent de deux façons des indemnités prévues par un régime étatique tel que l'assurance automobile du Québec.

---

(8) [1984] C.S. 605.

(9) *Règlement sur le barème des déficits anatomo-physiologiques*, D 1948-82 du 25-08-82 (G.O. 1982, p. 3745).

Premièrement, le tribunal de droit commun calcule l'indemnité en fonction du salaire que la victime gagne au moment de l'accident, et de ce qu'elle aurait pu gagner, si elle n'avait pas subi l'accident, en autant que la preuve fournisse au tribunal les éléments nécessaires au calcul. Le tribunal de droit commun respecte alors le principe que l'évaluation du préjudice doit être fonction de la situation individuelle.

178 Le régime étatique, par contre, fixe un plafond artificiel aux revenus qui peut servir de base au calcul de l'indemnité. Pour l'année 1986, le revenu net qui peut servir de base de calcul par la Régie d'assurance automobile du Québec est de l'ordre de 21 000 \$. Ce plafond artificiel opère nécessairement une injustice envers ceux qui gagnent un revenu supérieur et surtout envers les jeunes qui jouissent de talents et de potentiels supérieurs. On n'a qu'à penser au cas d'un jeune médecin qui serait blessé dans un accident d'automobile le jour où il termine ses études en médecine.

Deuxièmement, alors que les tribunaux de droit commun accordent une indemnité pour incapacité partielle permanente, le régime étatique n'accorde une indemnité de remplacement de revenu qu'en cas d'impossibilité de travailler<sup>(10)</sup>.

Pensons à un avocat qui sortirait de son bureau à Québec et qui se ferait frapper par une automobile. Ses blessures sont telles que les médecins décident de lui amputer immédiatement la jambe gauche. L'opération réussit sans complication et l'avocat est de retour au travail après six semaines.

Il recevrait comme indemnité de la Régie (et sans recours contre quiconque d'autre) les sommes suivantes :

Déficit anatomo-physiologique	16 623 \$
Douleurs et perte de jouissance	3 249 \$
Perte de revenu (5 fois 400 \$ parce que la première semaine ne compte pas)	<u>2 000 \$</u>
Total	21 872 \$

Ceci se compare à la somme de 314 000 \$ accordée à un jeune garçon de onze ans pour la perte d'une jambe dans l'affaire *Dallaire*

<sup>(10)</sup> *Loi sur l'assurance automobile, supra, note 3, art. 19 et 31.*

c. *Paul-Émile Martel Inc.*<sup>(11)</sup>. De ce montant, 200 000 \$ représentaient l'indemnité pour l'incapacité partielle permanente.

Il est évident qu'en matière de perte de revenu futur ou d'incapacité partielle permanente, les tribunaux de droit commun rendent justice aux victimes d'une façon que les régimes étatiques ne peuvent pas faire.

### **3) Les différences concernant les soins futurs**

Si, en matière d'indemnité pour perte de revenu futur, il y a une différence marquée entre le droit commun et les régimes étatiques, cette différence devient encore plus frappante en ce qui concerne les soins futurs.

179

La Cour suprême, dans les arrêts de la trilogie, a eu à interpréter, face à des faits concrets, le principe qu'une victime d'un accident a le droit de vivre, autant que possible, comme si l'accident n'avait pas eu lieu. Comme nous le savons tous, le résultat de cet exercice pratique était de reconnaître à la victime le droit de résider chez elle dans une maison adaptée particulièrement à ses besoins et assez spacieuse pour héberger les personnes employées pour la soigner, d'avoir à elle seule deux ou trois personnes à plein temps pour s'occuper de ses besoins, d'avoir une camionnette spécialement équipée à son usage personnel, et ainsi de suite. Il saute aux yeux que la société n'a pas les moyens d'offrir à tous les handicapés le niveau de soins que les tribunaux de droit commun accordent aux victimes de certains accidents.

Dans l'affaire *Lebrun*, le coût des soins futurs a été évalué à 1 020 000 \$. Dans l'affaire de *Nadine Boulianne c. La Commission scolaire de Charlesbourg*<sup>(12)</sup>, le montant accordé pour soins futurs était de 1 880 000 \$.

### **4) Autres différences dues aux tribunaux de droit commun**

Les principes suivis par les tribunaux de droit commun, pour le calcul des indemnités pour perte de revenu futur et coût de soins futurs, produiraient à eux seuls des montants très substantiels. Mais le résultat final du calcul est accentué par certaines autres tendances des tribunaux de droit commun. Premièrement, on refuse de recon-

<sup>(11)</sup> Cour supérieure d'Alma, 23 janvier 1984.

<sup>(12)</sup> [1984] C.S. 323.

naître l'abattement des indemnités pour prendre en considération les aléas de la vie. Ce faisant, on fait entrer, dans le calcul de l'indemnité due aux victimes de certains accidents, un facteur de certitude qui n'existe pas pour le commun des mortels. Deuxièmement, dans l'établissement du montant en capital à remettre aux victimes, on se sert d'un taux d'actualisation de 1% ou même de 0,75%. Troisièmement, pour permettre aux victimes de réaliser ce magnifique rendement de 1% sur l'investissement, on accorde un quart de million pour payer les honoraires d'un expert en placements et gestion.

180

Nonobstant les calculs élaborés mis en preuve devant nos tribunaux, je le dis avec beaucoup de respect, il n'est tout simplement pas réaliste de prétendre qu'avec un capital de deux millions, on ne peut réaliser qu'un rendement de 1% sur l'investissement. On est amené à se poser la question : est-ce que nos tribunaux de droit commun sont si préoccupés par le principe de la restitution intégrale qu'ils ont perdu de vue les réalités de la vie quotidienne ? Est-ce qu'accorder à une victime un capital de deux ou trois ou six millions n'est pas plus que la restitution intégrale ?

Comme conséquence des principes d'indemnisation reconnus par nos tribunaux de droit commun, amplifiés par le mode de calcul des indemnités qu'ils ont adopté, nous nous trouvons face à une anomalie : la création d'une classe privilégiée d'handicapés, à savoir ceux qui le sont devenus par certains accidents et qui sont ainsi devenus des millionnaires. Il est évident que les malheureux quadraplégiques de la trilogie sont assurés d'un niveau de soins et de vie que les autres quadraplégiques de notre société ne peuvent jamais espérer avoir.

Imaginons le politicien en campagne électorale qui promettrait à chaque handicapé au Québec une maison spécialement adaptée à ses besoins, trois employés à plein temps pour s'occuper de lui, une camionnette spécialement équipée à son usage personnel et un expert en placements et gestion pour gérer son capital. Les électeurs les plus naïfs ne le prendraient pas au sérieux. Il serait évident que la société n'a pas les moyens de procurer de tels soins, si souhaitable que cela puisse sembler.

Cependant, nos tribunaux affirment qu'ils n'ont pas à se préoccuper des coûts sociaux, ni des conséquences sociales des indemnités

qu'ils accordent<sup>(13)</sup>. On se fie au mécanisme d'assurance pour y parer.

Mais l'assurance n'absorbe pas les coûts, elle ne fait que les transférer.

Aux États-Unis, la prime d'assurance responsabilité professionnelle des médecins, dans certaines spécialités, dépasse 100 000 \$ par année, ce qui force les médecins à augmenter le coût des soins ou à abandonner l'exercice de leur spécialité, privant ainsi la société de services essentiels.

Au Québec, l'Association des hôpitaux s'est trouvée dans l'impossibilité de renouveler ses assurances en 1986 et a dû créer un programme d'auto-assurance. Des municipalités, des commissions scolaires, face au coût exorbitant de l'assurance et même à l'impossibilité absolue d'obtenir de l'assurance, ont dû supprimer des programmes dont bénéficiaient leurs citoyens. Le prix d'un certain produit pharmaceutique au Canada est composé pour 90% de frais d'assurance. D'autres produits ont tout simplement été retirés du marché, car il n'était plus rentable de les produire.

Force est de reconnaître que la société ne peut pas se permettre de payer des indemnités illimitées car, en fin de compte, c'est la société qui doit les payer.

### Conclusion

La crise de l'assurance responsabilité par laquelle nous passons actuellement, reflet des excès de l'indemnisation du préjudice corporel par la voie de notre système de responsabilité civile, nous amène à nous interroger sur l'avenir de celui-ci ; il suffit de lire le rapport du docteur David Slater<sup>(14)</sup> dans lequel il recommande l'abolition du *tort system*.

La question a été posée maintes fois depuis quelques années : les changements que nous vivons dans l'indemnisation du préjudice corporel sont-ils les effets d'une évolution ou d'une révolution ?

Une révolution est un changement brusque et parfois violent ; un acte intentionnel, un acte de volonté est sous-entendu. Mais révo-

<sup>(13)</sup> Voir Teno, *supra*, note 4, p. 333 ; Lindal, *supra*, note 7, p. 635 ; Andrews, *supra*, note 1, p. 248.

<sup>(14)</sup> Ontario Task Force on Insurance Report, May 1986, chaired by David W. Slater.

*lution* veut dire aussi « mouvement circulaire par lequel un mobile revient à sa position d'origine »<sup>(15)</sup>.

Je pense que nos tribunaux participent depuis quelque temps, non pas à une évolution de la responsabilité civile, mais à une révolution contre les indemnités d'autrefois qu'ils considèrent trop modestes et donc injustes.

182 Cependant, les indemnités deviennent maintenant si importantes que la seule solution à la crise actuelle pourrait être l'assurance sociale, à savoir une régime étatique semblable au Régime d'accidents du travail ou au Régime d'assurance automobile du Québec, ce qui voudrait dire nécessairement un retour aux indemnités trop modestes et donc injustes. On revient donc au point de départ et la révolution est complète.

---

<sup>(15)</sup> *Petit Larousse Illustré*, édition 1977, p. 896.

# Réforme de la taxe de vente

par

Régent Watier<sup>(1)</sup>

*We wish to thank Mr. Régent Watier, Chairman of the Executive Committee and Chief Executive Officer of the accounting firm of Maheu Noiseux, for allowing us to publish his analysis of the federal sales tax reform. He examines the new system which will be a multi-stage sales tax, effective January 1, 1991, and the transitional steps to be taken before its implementation. In particular, the author explains the mechanics of the new tax system and the effects of the current one. Mr. Watier concludes that such a reform is necessary.*

183



## 1. Le système actuel

Le système actuel de la taxe de vente fédérale s'applique au prix de vente par le fabricant des biens produits et à la valeur en douane des marchandises importées.

Quoiqu'il y ait différents taux qui s'appliquent, le taux normal le plus répandu et auquel on fait le plus souvent allusion est de 12%. Il existe également un éventail de produits exemptés, tels les aliments, les vêtements et les chaussures, même si certains d'entre eux sont considérés comme des articles de luxe plutôt que de première nécessité.

## 2. Les préoccupations

Le Canada avait été le premier pays industriel à adopter une taxe à la fabrication et, soixante ans plus tard, il demeure le dernier à l'utiliser.

Instituée en 1924, alors que la structure commerciale était plus simple de même que les opérations, la taxe de vente fédérale paraissait alors répondre aux besoins et semblait mieux qu'aujourd'hui

---

<sup>(1)</sup> M. Régent Watier, C.A., est président du comité exécutif et chef de la direction de la firme comptable Maheu Noiseux.

adaptée à l'économie canadienne. Depuis, les échanges sont devenus plus complexes et la tendance à la déréglementation et à la globalisation des échanges commerciaux à l'échelle mondiale ont fait apparaître des lacunes fondamentales dans notre processus de taxation. De graves préoccupations ont surgi, forçant des modifications majeures en vue de répondre d'une manière définitive à ces dernières.

### **2.1 L'assiette fiscale**

184 L'assiette fiscale actuelle est beaucoup trop étroite, puisqu'il n'y a environ que le tiers des biens et services achetés par les Canadiens qui est assujéti à cette taxe de vente. Une autre manifestation de l'étroitesse réside dans le fait que certains produits doivent être surtaxés, alors que d'autres bénéficient d'une exemption. La meilleure illustration de cette iniquité se retrouve dans le fait que les taxes de vente sur l'alcool, le tabac, les automobiles et les carburants totalisent environ 40% des recettes de la taxe fédérale de vente, alors que ces produits correspondent seulement à environ 15% des dépenses à la consommation. La conséquence est que l'on est forcé d'appliquer des taux élevés afin de satisfaire les exigences budgétaires du gouvernement. Cette combinaison d'une assiette étroite et de taux élevés est inéquitable et fausse les règles du jeu en imposant un fardeau fiscal à certains secteurs, tout en favorisant d'autres produits ou secteurs.

### **2.2 Influence sur ces choix**

À cause des injustices qu'ont entraînées toutes les mesures ponctuelles qui ont été adoptées au cours des années, afin de parer aux problèmes les plus pressants, les fabricants ont appris à faire des choix et ont opté pour toute une série de mesures d'évitement. Par la séparation des activités de commercialisation et de fabrication, par exemple, les entreprises ont réussi à réduire l'impact de la taxe de vente fédérale sur le coût du produit. Ce moyen, par lequel on n'applique la taxe de vente fédérale qu'au coût de fabrication des produits, et non aux dépenses initiales de mise au point du produit ou des frais de publicité et de marketing, permet de vendre le produit à meilleur prix. Cette situation n'est indubitablement pas équitable pour les producteurs concurrents, qui ne pourraient procéder de la même façon et, même s'ils le pouvaient, il en résulterait une mesure d'évitement qui n'est pas conforme à l'esprit de la réglementation. Mais force nous est de constater que, face au contexte actuel, on ne peut reprocher aux entreprises d'adopter de telles mesures. Ainsi,

ces distorsions et iniquités contribuent à créer des barrières à la croissance et au développement économiques.

### 2.3 Effets sur les prix

Dû au fait que la taxe fédérale de vente ne touche qu'une partie du prix de vente final, le prix de vente du fabricant, il en résulte un manque total d'uniformité des taux effectifs de taxation des produits sur le marché. Quelques exemples dans la catégorie des produits taxés à 12% :

Taux effectifs en pourcentage			
Produits taxés au taux normal de 12%	Le plus élevé	Le moins élevé	Moyen
Bagages, sacs à main et portefeuilles	8,34	4,08	5,48
Textiles à usage domestique	11,70	3,95	6,29
Ustensiles de cuisine	10,72	3,82	6,14
Télévisions, radios, stéréos	9,24	6,20	8,35
Pièces d'automobile	13,26	4,28	5,91
Bijoux	10,61	3,94	4,69
Articles de sport	14,24	5,28	7,55

Données tirées d'une étude menée en 1985 par Woods Gordon et intitulée *Federal Sales Tax Survey (1985)*

Une des constatations stupéfiantes de cette étude était que le taux effectif de taxation différait non seulement d'une industrie à une autre, mais en plus entre des articles similaires fabriqués par des succursales différentes d'une même organisation.

Il nous faut donc admettre que les variations considérables qui apparaissent dans le tableau précédent ne peuvent avoir que des conséquences néfastes sur l'économie. Deux entreprises manufacturières peuvent payer des taux différents de taxe de vente sur des pro-

duits comparables, faussant d'autant le prix qu'aura à payer le consommateur, de même que les règles d'une concurrence juste et équitable.

#### **2.4 Coût des investissements, exportations et importations**

L'actuel système de taxation touche la majeure partie des produits manufacturiers, qu'ils soient vendus au consommateur ou aux entreprises manufacturières. Mentionnons, par exemple, le coût des fournitures de bureau ou encore le coût des matériaux de construction, même si ceux-ci servent à produire d'autres biens ou à construire des installations pour l'entreprise elle-même.

186

Bien que la machinerie, le matériel de fabrication, ainsi que les matières premières soient en général exonérés, toutes ces composantes sont en majeure partie taxées dans le cas des entreprises situées en aval de la fabrication. Cette taxe entraîne une sorte d'effet de cascade du fait qu'elle résulte en une double taxation sur les produits qui servent à la production d'autres biens, eux-mêmes assujettis à la taxe, et se répercute dans le prix de vente au consommateur et sur le coût des investissements reliés à l'industrie manufacturière.

Même si nos entreprises veulent être concurrentielles, la taxe sur les composantes dont on a parlé dans le paragraphe précédent désavantage nos exportations. Elle constitue une barrière aux exportations et défavorise nos entreprises canadiennes sur la scène de la compétitivité internationale. En raison de ces déficiences, les investisseurs et les exportateurs canadiens sont pénalisés tant sur le marché intérieur que sur celui de l'international et freinent ainsi la croissance économique de notre pays. Pour bien illustrer cette déficience, on retrouvera dans le tableau qui suit une illustration de mes remarques :

Taux effectif moyen de la taxe de vente sur un échantillon de produits intérieurs et importés	Taux effectifs en pourcentage		Ratio Produits intérieurs/ importés
	Produits intérieurs	Produits importés	
Bagages, sacs à main et portefeuilles	5,48	5,11	1,07
Textiles à usage domesti- que	6,29	6,28	1,00
Ustensiles de cuisine	6,14	4,59	1,34
Téléviseurs, radios, stéréos	8,35	5,97	1,40
Pièces d'automobile	5,91	5,55	1,06
Bijoux	4,69	2,65	1,77
Articles de sport	7,55	4,40	1,72
Couvertures, draps et ser- viettes	5,13	7,05	0,73
Mobilier de bureau	9,20	9,68	0,95

187

Données tirées de la même étude que le tableau précédent

On constate donc que non seulement notre taxe de vente ajoute un fardeau au coût des investissements, défavorise nos entreprises au niveau des exportations, mais pour comble, favorise les importateurs. L'ampleur de ce désavantage est considérable, et il constitue une déficience qui est inacceptable.

L'étude à laquelle je fais allusion a démontré que le taux effectif moyen était d'environ un tiers plus élevé sur les produits intérieurs que sur les importations concurrentes. Cette situation vient du fait que les importations sont taxées sur leur valeur déclarée en douane, excluant généralement nombre de frais de distribution et de commercialisation qui seront ultérieurement assumés par l'importateur-

distributeur. Le fait que ces frais ne soient pas compris dans la valeur d'entrée en douane alors qu'ils le sont pour les produits intérieurs, avantage nettement les importateurs et nuit considérablement à notre secteur manufacturier. Je dirais même que cela contribue largement à inciter nos fabricants canadiens à transférer certaines activités de production à l'étranger dans le but de profiter de ce régime fort avantageux pour les produits importés.

### **2.5 Impact sur les contribuables à faible revenu**

188

Relativement parlant, les ménages à faible revenu consacrent inévitablement une plus forte proportion de leur revenu en achat de biens et services. Afin de pallier à cette iniquité, on a tenté de compenser cet effet en exonérant de taxe certains produits de première nécessité comme les aliments, l'électricité, les combustibles de chauffage et les vêtements, mais ceci a pour conséquence de bénéficier tout autant aux contribuables à revenu élevé qui achètent davantage de ces biens et services. Une étude réalisée en 1982 faisait ressortir qu'une famille gagnant 15 000 \$ dépensait environ 3 100 \$ en produits alimentaires et vêtements, alors qu'une famille dont le revenu s'établissait à 60 000 \$ dépensait approximativement 2,5 fois plus, soit 8 000 \$. On peut donc se permettre de questionner l'efficacité de telles mesures qui font supporter un fardeau fiscal disproportionné aux contribuables à revenu modeste, malgré le fait qu'on ait quelque peu corrigé cette situation lorsqu'en février 1986 le budget fédéral a incorporé à sa fiscalité un système de crédit remboursable au titre de la taxe de vente. Obtenant ainsi une répartition un peu plus équitable et mieux équilibrée du fardeau de la taxe de vente, il demeure encore que beaucoup reste à faire de manière à rétablir un traitement entièrement équitable.

### **2.6 Complexité du système**

Le système actuel de la taxe de vente représente l'un des systèmes les plus complexes d'impôt indirect. Il occasionne des difficultés innombrables d'observation, ce qui rend très coûteux son administration, tant du point de vue des entreprises qui y sont assujetties que du point de vue administratif pour Revenu Canada. Cette complexité réside dans le fait que la taxe ne s'applique pas à tous les produits et qu'il est fréquent que l'on puisse difficilement distinguer entre les produits taxables et exonérés. D'innombrables causes ont été présentées devant les tribunaux et tous ces différends mettent en jeu

des millions de dollars de revenus fiscaux et soulèvent des questions fondamentales d'équité économique qui ne sont pas faciles à solutionner. Cette complexité est aussi aggravée par le fait que la taxe est actuellement prélevée à trois taux différents : 8% (matériaux de construction), 12% (général), 18% (alcool et tabac). Cette gamme de taux entraîne beaucoup de disputes et de désaccords dans leur application à un produit donné.

Toute cette complexité résulte en une série de problèmes qu'il serait ici trop long d'illustrer mais, croyez-moi, entraînent des obstacles qui rendent ardu et coûteux le respect de la réglementation. Et, pour ajouter à cette complexité, on est intervenu de manière ponctuelle tellement fréquemment en vue de corriger des iniquités, que l'on a rendu l'administration de ce système arbitraire, archaïque et périmée.

189

### **3. Conclusion relative au système actuel**

Une assiette trop étroite et son niveau d'application, soit la fabrication, amenant à beaucoup d'interprétations, ont entraîné des problèmes sérieux dans l'application de l'actuelle loi sur la taxe de vente. Il en résulte souvent une application arbitraire qui force les autorités à adopter des dispositions circonstanciées qui entraînent plus souvent qu'autrement d'autres iniquités, qui ajoutent à leur tour à la complexité de la loi.

Le système actuel affecte inégalement les entreprises et place bon nombre de celles-ci en position désavantageuse par rapport à la situation concurrentielle intérieure et étrangère. Dans un contexte plus général, on peut admettre sans trop se tromper que le processus actuel favorise l'inefficience économique et ralentit d'autant sa croissance.

La taxe de vente actuelle ne répond plus aux objectifs que l'on s'était fixés lors de son implantation, et on peut même affirmer que, dans certains cas, elle va à l'encontre de ceux-ci. La solution des crédits remboursables au titre de la taxe de vente est, selon moi, un cataplasme temporaire et que seule une refonte complète et totale de la loi corrigera de manière plus équitable et définitive. C'est dans cette optique que le gouvernement anticipe remplacer ce système par une nouvelle taxe à l'assiette plus large, qui s'appliquerait au niveau du détail.

#### 4. Le principe du changement : la taxe de vente multi-stades

##### 4.1 Avantages de la démarche

Le gouvernement se propose de substituer à la taxe de vente actuelle une taxe de vente au détail multi-stades ayant une large assiette, une sorte de taxe sur la valeur ajoutée (TVA) telle qu'on la connaît particulièrement en Europe. Cette taxe s'appliquerait à toutes les entreprises et à toutes les étapes de la fabrication d'un produit. Dans un tel système, les entreprises paient la taxe sur leurs ventes et obtiennent un crédit au titre de la taxe payée sur leurs achats. Un tel système fait ressortir plusieurs avantages :

- élimination de la taxe sur les achats de composants de fabrication, évitant de cette façon toute taxe cachée dans le prix payé par le consommateur ;
- traitement uniforme de toutes les entreprises, indépendamment des modes de fabrication et de distribution utilisés ;
- application plus équitable aux consommateurs qui achètent différents biens et services ;
- réduction du taux par un élargissement de l'assiette d'imposition ;
- uniformisation des taux effectifs de taxation du prix de vente final des produits ;
- importation et produits intérieurs seront traités de la même manière ;
- élimination de la taxe sur les exportations, rendant plus concurrentielles nos entreprises à l'étranger ;
- réduction considérable des coûts liés à l'administration de ladite loi.

Ce genre de système se compare en quelque sorte sur le plan conceptuel à la taxe sur les ventes au détail qu'imposent la plupart des provinces, dans le sens où son application se fait à la consommation finale du bien ou du service, mais on y trouve cependant des différences opérationnelles importantes. Dans le processus provincial, c'est uniquement le consommateur qui paiera la taxe de vente, alors que les entreprises achètent hors-taxe grâce à un système qui leur permet d'obtenir des certificats d'exemption et des numéros d'enregistrement. Par contre, dans l'approche de la taxe de vente multi-

stades, la taxe est perçue auprès de tous les vendeurs du circuit production-distribution, sur la totalité des ventes. Chaque entreprise reçoit cependant un crédit au titre de la taxe payée sur les achats. On dit souvent qu'un exemple vaut mille mots :

Exemple de fabrication et de vente d'un bloc de ciment		Taxe/ Vente 5%	Crédit à l'achat	Taxe nette
Prix de vente des MP au fabricant	500 \$	25 \$	—	25 \$
Prix de vente du fabricant au magasin de détail	800	40	(25)\$	15
Prix de vente du magasin au consommateur	<u>1 000</u>	<u>50</u>	<u>(40)</u>	<u>10</u>
TOTAL - 1 000 \$ x 5%				<u><u>50 \$</u></u>

191

Je ne voudrais ici aller plus loin dans les champs d'application de la loi, puisque les détails nous seront probablement communiqués une fois que le système sera mis en place, mais je préférerais faire ressortir ici les critères qui ont été énoncés et qui serviront dans l'établissement du processus de fonctionnement de cette taxe multistades.

## 4.2 Fonctionnement

### 4.2.1 Taux de la taxe

Le taux sera fonction du besoin à produire des recettes nettes suffisantes pour :

- remplacer les recettes de l'actuelle taxe de vente fédérale ;
- éliminer les surtaxes sur le revenu des particuliers et des sociétés ;
- financer de nouvelles réductions d'impôts en faveur des familles à revenu moyen ;
- offrir un crédit d'impôt qui assurera un traitement plus équitable à l'égard des contribuables à faible revenu.

Il est donc, pour le moment, impossible de prédire le taux de la taxe qui sera retenu par le gouvernement.

#### 4.2.2 Paiements et remboursements

J'ai déjà illustré précédemment la méthode fondamentale du calcul de la taxe multi-stades ainsi que celui du droit au remboursement. Selon que l'entreprise aura des sommes à payer ou à recevoir, elle devra soumettre une demande correspondant aux instances gouvernementales, chargées de superviser l'administration du système. Cette façon de procéder favorisera les entreprises en éliminant rapidement les taxes sur les achats, réduisant ainsi les investissements sur les stocks, par exemple, et encouragera l'expansion et les exploitations.

#### 4.2.3 Période de déclaration

On a envisagé de faire varier la période de déclaration selon la taille de l'entreprise et le volume de ses ventes. Par exemple, les petites entreprises pourraient choisir de produire une déclaration annuelle, alors que d'autres pourraient opter pour une déclaration trimestrielle ou encore mensuelle pour la grande entreprise.

### 5. Budget du 27 avril 1989

Dans l'attente de l'implantation du système de taxe de vente multi-stades prévue pour le 1<sup>er</sup> janvier 1991 et en vue de compenser le manque à gagner que représente l'abandon de mesures intérimaires proposées dans le budget de février 1988, le ministre M. Michael Wilson a, dans son budget du 27 avril 1989, majoré les taux actuels de la taxe de vente fédérale comme suit :

Matériaux de construction	8% à 9% à compter du 1 <sup>er</sup> janvier 1990
Services de télécommunications	10% à 11% à compter du 1 <sup>er</sup> juin 1989
Alcool et produits du tabac	18% à 19% à compter du 28 avril 1989
Autres biens taxables	12% à 13,5% à compter du 1 <sup>er</sup> juin 1989

Il profite également de cette occasion pour hausser les crédits d'impôts remboursables pour taxe de vente, de la manière suivante :

	1988	1989	1990
Adultes	70 \$	100 \$	140 \$
Enfants à charge de moins de 19 ans	35 \$	50 \$	70 \$

Il augmente aussi, à compter de 1990 seulement, le seuil à partir duquel les crédits précités commencent à diminuer, passant de 16 000 \$ à 18 000 \$, la réduction étant de 5% du revenu familial net excédant ce seuil.

193

Dans le budget de février 1988, le gouvernement avait proposé trois mesures intérimaires, en attendant la mise en place d'un nouveau régime plus stable et plus efficace de taxe de vente. Ces mesures visaient à contrer, entre autres, l'érosion dont j'ai largement fait état dans les paragraphes précédents, érosion résultant de l'augmentation du nombre de sociétés de commercialisation et de distribution.

Le ministre des Finances croit qu'il ne serait pas raisonnable, dans les circonstances où il prévoit implanter la taxe de vente multistades pour le 1<sup>er</sup> janvier 1991, de mettre en oeuvre ces changements qui ne feraient qu'ajouter au fardeau administratif actuel.

Les mesures budgétaires auront donc pour effet de compenser cette diminution des recettes qu'entraîne la suspension de ces mesures temporaires.

De plus, le ministre des Finances propose une augmentation des taxes d'accises et de vente sur les produits du tabac ainsi que sur les carburants :

Produits du tabac	28 avril 1989	1 <sup>er</sup> octobre 1989
Cigarettes	4 \$/carton	1,30 \$/carton
Cigares	Même proportion	Même proportion
Tabac	4 \$/200 grammes	1,30 \$/200 grammes

---

Carburants	28 avril 1989	1 <sup>er</sup> janvier 1990
Essence	1 cent/litre	1 cent/litre

---

On apporte également toute une série d'autres modifications n'ayant aucune incidence fiscale, mais visant plutôt à corriger certaines dispositions archaïques de la loi sur les accises.

## 6. Conclusion

194 Le système actuel de taxe fédérale de vente est désuet et doit être réformé totalement. L'instauration d'un système national de taxe de vente multi-stades au détail représente, selon moi, l'élément essentiel d'une réforme complète de la fiscalité canadienne. Quoiqu'il reste encore des embûches d'importance, comme l'adhésion des provinces à ce système, il n'en demeure pas moins qu'il offre d'importants avantages sur le plan économique et de la simplification fiscale. Un certain nombre de questions importantes devront être réglées et j'ose espérer que la collaboration fera place aux positions radicales et que l'on sorte tous gagnants de cette mesure.

# L'aggravation du risque en assurance de responsabilité professionnelle ou mieux vaut prévenir que guérir

par

Denis Borgia<sup>(1)</sup>

195

*Mr. Denis Borgia, one of our collaborators, looks at aggravation in risks from a totally new angle : the problems involved, the consequences and the possible solutions as regards the aggravation in professional liability risks. Such a reflection is very interesting both for the insurer and the insured and the solutions offered, though avant-garde, may be taken from real life and from the practice of insurance.*



## 1.0 Situation du problème

« Des trois éléments de l'assurance – risque, prime, sinistre – le risque est le plus fondamental et détermine les deux autres car le calcul de la prime, comme la réalisation du sinistre sont fonction du risque assuré. »<sup>(2)</sup>

On retrouve en général, en matière de police d'assurance de responsabilité professionnelle, six éléments essentiels qui peuvent se détailler comme suit :

– la proposition<sup>(3)</sup> ;

---

(1) M<sup>c</sup> Denis Borgia est membre de l'étude Duquette, Romanowski de Montréal.

(2) Yvonne Lambert Faivre, *Droit des assurances*, Paris, Dalloz, 1985, 5<sup>e</sup> édition, p. 136, n<sup>o</sup> 125.

(3) Par une combinaison des articles 2476 à 2478 du *Code civil*, on peut considérer que la proposition fait partie intégrante du contrat d'assurance ; au surplus, règle générale, le texte de la police d'assurance énonce toujours que les conditions et affirmations faites dans le cadre de la proposition font partie intégrante de la police et que celle-ci est délivrée sur la foi de ces conditions et représentations.

(3) Par une combinaison des articles 2476 à 2478 du *Code civil*, on peut considérer que la proposition fait partie intégrante du contrat d'assurance ; au surplus, règle générale, le texte de la police d'assurance énonce toujours que les conditions et affirmations faites dans le cadre de la proposition font partie intégrante de la police et que celle-ci est délivrée sur la foi de ces conditions et représentations.

- la description du risque assuré ;
- l'identification des parties impliquées à la police ;
- la durée de la police ;
- les limites de couverture ;
- la prime exigée.

196 Toujours de façon générale, en assurance de responsabilité professionnelle, le risque contre lequel on veut se prémunir – la survenance d'un événement futur et incertain – est une erreur dans le cadre des activités professionnelles visées – pouvant entraîner une perte pour le client du professionnel couvert.

S'agissant là de l'élément clef du contrat d'assurance de responsabilité professionnelle, l'étendue et la nature de ce risque doivent être le plus complètement et le plus précisément possible circonscrits par le texte du contrat. Une définition généralement acceptée et très largement usitée dans le texte des polices se lit ainsi :

« L'assureur s'engage à payer, pour et à l'acquit de l'assuré, toute somme que ce dernier pourra être tenu de payer à titre de dommages en conséquence d'une erreur ou omission de l'assuré, ou d'une personne pour les erreurs de laquelle il peut être tenu responsable, commise dans le cadre des services professionnels exercés par l'assuré à titre de membre du corps professionnel mentionné dans les conditions particulières. »

À la lecture d'une définition aussi générique, le professionnel sera nécessairement en droit de s'attendre à être couvert en cas de faute ou d'omission fautive, quel que soit le geste professionnel posé, bien entendu sous la seule réserve que ce geste puisse être posé par la catégorie de professionnels dont fait partie l'assuré visé.

Or les professionnels, de nos jours, sont appelés à se spécialiser de plus en plus dans différents domaines de pratique, quelle que soit la profession dont il s'agit. Ceci étant, nous soumettons qu'il est curieux et pour le moins dangereux, au niveau du rapport proportionnel entre les primes reçues et la mutualité des risques encourus, de conserver dans les polices d'assurance de responsabilité professionnelle de pareilles descriptions génériques du risque.

Le présent texte a pour but de soumettre quelques propositions d'ordre pratique aux différents intervenants qui oeuvrent en assurance de responsabilité professionnelle.

## **2.0 La déclaration du risque et la proposition en matière d'assurance de responsabilité professionnelle**

L'article 2485 du *Code civil* stipule que :

« Le preneur, de même que l'assuré si l'assureur le demande, est tenu de déclarer toutes les circonstances connues de lui qui sont de nature à influencer de façon importante un assureur raisonnable dans l'établissement de la prime, l'appréciation du risque ou la décision de l'accepter. »

197

S'il est fréquent d'obtenir une proposition en matière d'assurance de responsabilité professionnelle où les activités du proposant sont détaillées et énumérées, permettant ainsi à l'assureur de se faire une idée du type de pratique des professionnels qui requièrent une couverture, oh ! combien il est curieux de constater que la prime ne sera pas nécessairement établie en fonction de ces informations.

Imaginons ainsi l'exemple suivant.

Un cabinet d'ingénieurs requiert une couverture d'assurance de responsabilité avec, comme définition du risque couvert, le libellé général que nous avons reproduit dans le paragraphe précédent.

Suivant la proposition qui est fournie, l'assureur est à même de constater que ce cabinet d'ingénieurs, de taille moyenne, oeuvre particulièrement et sinon presque exclusivement dans le domaine des bâtiments et structures diverses.

De la même façon, l'assureur est appelé à constater, ce qui n'est pas sans intérêt, que la plupart des ouvrages réalisés par les proposants ne dépassent pas en valeur x milliers de dollars ; en d'autres mots, à première vue, le quantum éventuel d'une réclamation devrait se situer aux alentours, à titre maximum, des sommes révélées par la proposition.

Les ingénieurs proposants, quoique conscients eux aussi que la plupart de leurs ouvrages ne dépassent pas une certaine barrière monétaire, désirent une couverture substantiellement plus élevée quant à la limite de garantie prévue. Ajoutons, toujours pour les fins de notre hypothèse, que les ingénieurs dont il s'agit ne sont pas forcés de

traiter avec l'assureur sollicité ; le marché est en position de concurrence et ils pourraient solliciter le produit ailleurs.

Conscient tout aussi bien de ce dernier fait, l'assureur sollicité en ligne de tir fixera une prime très compétitive.

198 La police est renouvelée pendant quelques années. Pendant ces périodes de renouvellement, notre cabinet d'ingénieurs se met tout à coup, et de plus en plus fréquemment, à obtenir des mandats spéciaux pour des ouvrages autres que de structure et pouvant atteindre un coût nettement plus important que la moyenne révélée au début des relations entre les professionnels et l'assureur ayant émis la police et ses renouvellements.

Tout au cours des renouvellements pertinents, aucune question n'est posée aux assurés à ce sujet et ceux-ci, ne voyant rien de répréhensible au fait que leur entreprise prenne de l'expansion et fonctionne à son mieux, n'avisent pas l'assureur de la substantielle augmentation de la moyenne de valeur des ouvrages auxquels ils sont appelés à travailler, non plus qu'il s'agit en quelque sorte d'un nouveau champ de pratique pour eux. Non seulement l'expansion de leur entreprise leur fait-elle plaisir, mais ils avaient eu la présence d'esprit, dès l'émission du premier contrat, de demander une limite de garantie encore suffisante pour couvrir leur responsabilité éventuelle.

Dans le cours de cette relation contractuelle fructueuse entre les professionnels concernés et l'assureur, aucune réclamation n'ayant été adressée aux assurés depuis la police originale, la prime ne fut jamais augmentée (le marché étant demeuré encore par trop concurrentiel pour se permettre de perdre si bons clients).

Toujours chemin faisant, et pour colorer d'autant plus notre petite hypothèse, imaginons maintenant qu'une réclamation assez substantielle est tout à coup adressée aux assurés ; cette réclamation découle d'une erreur commise dans le cadre d'un de ces « mandats spéciaux » qui avaient élargi les champs de pratique de l'étude.

L'avis de sinistre est immédiatement transmis à l'assureur par les assurés. Suivent de multiples mises en demeure et de non moins nombreuses procédures qui sont toutes, avec la même célérité, transmises sans délai à l'assureur.

**Question :**

Y a-t-il eu, en l'espèce, aggravation de risque et, pire encore, l'assureur aurait-il accepté de maintenir sa couverture s'il eût été mis au courant des modifications apportées dans le travail quotidien des ingénieurs assurés ?

**3.0 Quelques considérants d'ordre juridique**

L'article 2566 du *Code civil* :

« L'assuré doit communiquer promptement à l'assureur les aggravations de risque spécifiées au contrat, ainsi que celles résultant de ses faits et gestes et qui sont de nature à influencer de façon importante un assureur raisonnable dans l'établissement du taux de prime, l'appréciation du risque ou la décision de maintenir l'assurance.

199

« L'assureur peut alors résilier le contrat selon l'article 2567 ou proposer par écrit un nouveau taux de prime que l'assuré doit accepter et acquitter dans les trente jours de sa réception sans quoi la police cesse d'être en vigueur.

« L'assureur est réputé avoir acquiescé au changement qui lui a été ainsi communiqué s'il continue à accepter les primes ou s'il paye une indemnité après sinistre.

« Après défaut par l'assuré de remplir son obligation en vertu du premier alinéa, l'article 2488 s'applique *mutatis mutandis*. »

L'article 2488, auquel il est référé dans le dernier alinéa de l'article 2566, expose quant à lui que :

« En assurance de dommages, à moins que la mauvaise foi du proposant ne soit établie, l'assureur *est garant du risque dans le rapport de la prime reçue à celle qu'il aurait dû recevoir, sauf s'il est établi qu'il n'aurait pas accepté le risque s'il avait connu les circonstances en cause.* » (Notre soulignement)

Le contrat d'assurance est un contrat à exécution successive, c'est-à-dire pour lequel les obligations des différentes parties s'échelonnent dans le temps. Au cours de cette exécution du contrat, les circonstances qui ont présidé à sa conclusion peuvent varier et, notamment, l'intensité du risque peut augmenter.

C'est la raison pour laquelle le législateur a prévu à l'article 2566 du *Code civil* que l'assuré devait dénoncer toute aggravation du

risque, que nous traduisons par l'augmentation de l'*intensité* du risque<sup>(4)</sup>.

Dans l'exemple qui nous occupe, on se rappelle que la police a été délivrée et le contrat d'assurance conclu sur la foi des représentations faites dans la proposition d'assurance transmise par les ingénieurs concernés. Bien qu'aucune question n'ait été posée au cours des différents renouvellements de contrat quant aux éventuels changements dans la situation des assurés, il n'en demeure pas moins que ceux-ci étaient tenus de déclarer toute aggravation de risque.

200 En recevant la réclamation, et à la lumière des faits nouveaux (découverts en cours d'enquête) quant aux opérations des assurés, il peut très bien arriver que l'assureur se rende compte avoir exigé une prime nettement trop basse ; en d'autres mots, en constatant après sinistre la situation actuelle des assurés, l'assureur peut très bien conclure qu'il eût exigé une prime nettement supérieure à celle qu'il a reçue s'il avait connu les changements survenus dans les opérations professionnelles des assurés.

En ces circonstances, abstraction faite de tous arguments juridiques qu'il serait trop long d'élaborer, l'assureur pourrait être tenté d'utiliser l'article 2488 pour exiger de ne couvrir qu'au prorata de la prime reçue à l'égard de celle qu'il eût dû recevoir.

Encore une fois, comme notre propos n'était pas de figoler un papier juridique en exposant en long et en large les différents arguments qui pourraient être soulevés d'un côté comme de l'autre, contentons-nous de résumer quelques-unes des barrières très sérieuses qu'aurait alors à franchir l'assureur pour soutenir pareille position.

Le premier et le plus sérieux de ces obstacles, selon nous, réside dans le libellé fort général du risque couvert par la police sur lequel nous avons déjà insisté. Ce libellé ne laisse place à aucune distinction selon que les activités de nos ingénieurs les exposent de façon générale à des pertes plus ou moins lourdes ; il ne distingue pas non plus suivant que l'assuré se soit trompé dans l'exercice de sa compétence reconnue (dévoilée par la proposition) ou dans l'exercice d'autres tâches ; il s'agit bien plus, en pareil cas, d'une question de limite de garantie que de circonspection du risque. En d'autres mots, la garantie

---

(4) Yvonne Lambert Faivre, Précité, p. 141, n° 134 ; Didier Lluellas, *Droit des assurances, Aspects contractuels*, Montréal, 1984, Éditions Thémis, pp. 189 et 190.

est-elle suffisante en vertu de la police, il faudra certes présumer que l'assureur ne voulait pas, à la lumière de la définition du risque dans la police, obtenir autre chose que la prime qu'il a demandée.

En outre, la position de l'assureur dans les circonstances étudiées reviendrait aussi à vouloir limiter la garantie alors qu'aucune clause spécifique dans le contrat ne permet vraiment de la limiter ; bien au contraire, la définition du risque très extensive sur laquelle nous avons déjà insisté serait sans nul doute, et comme la loi l'impose, interprétée en faveur de l'assuré.

Aussi bien et toujours est-il, encore une fois, que l'assureur peut cependant très bien s'être trompé et être dans la position où il devra payer pour un sinistre dans des circonstances où il n'a pas reçu la juste part qui lui revenait, à savoir une prime correspondant au risque réellement encouru. Que pareille situation se répète à quelques reprises et c'est le jeu même de la répartition des risques sur la mutualité qui s'en trouve faussé.

201

À ce stade, résumons-nous ;

A. La prime est l'élément essentiel puisque c'est elle qui permet de répartir, par un jeu statistique, sur la tête de tous les assurés la réclamation que recevra éventuellement l'un d'entre eux.

B. Pour que ce « jeu mathématique » ne soit pas faussé, les risques souscrits doivent être « mesurés » et la prime fixée en proportion.

C. Vu les délais entre la souscription et les résultats réels (par rapport à ceux projetés), il est essentiel de s'assurer que la prime, lors de renouvellements ou en cours de police, continue de refléter adéquatement le risque accepté.

D. Les deux seules façons de corriger *après sinistre* une importante disproportion entre résultats escomptés et résultats obtenus sont :

- argumenter en cas par cas qu'il y a eu aggravation de risque et prétendre ne couvrir qu'en proportion de la prime reçue à celle qui aurait été exigible ;
- augmenter les primes pour les renouvellements et nouvelles affaires.

Étant donné les sérieux obstacles qui se soulèvent à l'encontre d'une réduction proportionnelle des engagements de l'assureur après sinistre<sup>(5)</sup>, cette solution n'est pas recommandable. Quant à l'augmentation des primes, c'est encore bien plus une panacée qu'une solution, compte tenu de son impact sur la clientèle et le marché. Nous estimons en conséquence qu'une attitude préventive serait plutôt de mise. Il y aurait lieu, selon nous, d'obvier à ces difficultés par quelques ajouts au contrat ; autrement dit, quelques mots pour éviter de bien grands maux.

#### 202 4.0 Quelques solutions proposées

Comme nous l'avons déjà souligné, les professionnels sont de plus en plus appelés à se spécialiser et cette réalité du marché des assurés devrait inciter les assureurs à ajuster les primes en conséquence. La définition très extensive du risque traité dans la plupart des polices d'assurance de responsabilité professionnelle dont nous avons discuté entraîne qu'un spécialiste, ne pratiquant que dans un domaine très précis, quoique autorisé à poser d'autres gestes professionnels qu'il n'a peut-être même jamais posés depuis son admission à la corporation professionnelle concernée, serait tout de même couvert s'il devait poser un tel geste de façon isolée.

Plusieurs des corporations professionnelles au Québec ne permettent même pas cet état de fait en exigeant qu'un membre refuse un mandat s'il n'a pas les compétences requises, quoique légalement autorisé, pour exécuter le mandat dont il s'agit. En notre esprit, de telles limitations posées par les corporations professionnelles sont une reconnaissance *du milieu même* visé par les assureurs dans ce type de marché à l'effet que tous ne sont pas habilités à poser quelques gestes que ce soit, quoique légalement autorisés par ailleurs à le faire, en théorie.

Une politique de tarification des primes qui tiendrait compte de pareilles réalités devrait normalement entraîner que l'assuré ne sera couvert que dans les champs de compétence qui sont réellement les siens, c'est-à-dire ceux dans lesquels il pratique réellement et qui se

---

<sup>(5)</sup> Outre ceux déjà brièvement soulignés, il n'est pas certain que la réduction proportionnelle selon l'art. 2488 C.c. soit efficace ; voir : *Savage c. Société d'assurance des Caisses Populaires*, [1980] C.S. 629 ; on y décide que la règle proportionnelle s'applique à la limite de garantie plutôt qu'à l'indemnité.

reflètent par les réponses données aux questions posées à cette fin dans la proposition initiale.

Ainsi, à la suite de la définition très extensive du risque sur laquelle nous avons déjà insisté, on pourrait retrouver une spécification se lisant comme suit :

« Il est précisé que cette garantie se limite aux fautes ou omissions commises par l'assuré dans l'exercice de l'un des champs de pratique déclarés à la proposition, auxquels l'assuré, lors des deux dernières années, a consacré au moins 20% de sa pratique. »

Cela suppose en conséquence que des questions appropriées dans la proposition invitent l'assuré à détailler les champs de pratique qu'il a privilégiés.

203

Bien entendu, certains paramètres de cet ajout à la police, entre autres le pourcentage exigé et le nombre d'années exigées, pourraient varier selon ce que révéleraient les projections actuarielles pertinentes.

De façon tout aussi évidente, ces limitations n'empêcheraient aucunement les assureurs actifs dans le marché de la responsabilité professionnelle d'émettre des avenants suivant les besoins que pourront manifester les assurés selon l'évolution de leur entreprise. À la rigueur, ces avenants n'entraîneraient probablement pas une prime très élevée et, suivant les relations existantes entre l'assureur et l'assuré, pourraient même être émis, à la limite, sans prime additionnelle.

Ce qui est clair, c'est qu'un assuré voulant étendre ses opérations à un ou des nouveaux champs de pratique devrait nécessairement aviser l'assureur s'il veut être couvert ; autrement, aucune protection ne serait applicable.

On le voit, l'avantage premier d'une suggestion comme celle énoncée plus haut résiderait dans la possibilité, pour l'assureur, de vérifier que la prime demeure proportionnelle au risque, vu l'obligation claire et sans équivoque imposée à l'assuré de dénoncer à l'assureur tout changement dans ses opérations qui, autrement et avec le libellé général que l'on retrouve dans les polices, ne devrait pas nécessairement être rapporté, quoiqu'il puisse grandement influencer le rapport entre les primes collectées et la mutualité des risques acceptés.

## 5.0 Conclusion

Particulièrement dans le domaine de l'assurance de responsabilité, dans le contexte d'un marché compétitif, la souscription effectuée par un assureur devrait nécessairement tenir compte des résultats démontrés par l'expérience passée ; en termes clairs, cela signifie surtout qu'il faut tenir compte de l'écart entre les résultats qui étaient escomptés au départ et ceux qui furent obtenus de fait<sup>(6)</sup>.

204

Dans le cours d'une pareille analyse, il peut être certainement intéressant de connaître les facteurs qui ont pu entraîner, de façon souvent étonnante, une différence substantielle entre les résultats obtenus et ceux qui étaient escomptés.

À n'en pas douter, la mauvaise évaluation d'un risque est certainement l'un des facteurs les plus importants à ce niveau. Aussi bien, il coule de source que si la prime requise en proportion des risques acceptés est mal évaluée au moment de la souscription, le jeu de la mutualité des risques est faussé dès le départ et il devient alors presque impossible de prévoir correctement les résultats qui ne se manifesteront dans les faits, la plupart du temps, que deux ans plus tard<sup>(7)</sup>.

Ne pas avoir ces éléments présents à l'esprit au moment d'établir une politique de souscription en matière d'assurance de responsabilité professionnelle peut entraîner un assureur dans le jeu de la « roulette russe ».

Malheureusement, l'expérience démontre que les assureurs souscrivant dans le domaine de l'assurance de responsabilité professionnelle font trop souvent abstraction de ces règles de prudence. Le marché étant appelé à se durcir éventuellement<sup>(8)</sup>, certaines habitudes de souscription devraient être revues, estimons-nous, dès maintenant.

Un autre avantage non négligeable des quelques suggestions apportées dans cette causerie a trait aux frais d'avocats générés par les réclamations déposées contre les assurés. Point n'est besoin d'être grand devin pour affirmer que ces frais ont augmenté au cours des

<sup>(6)</sup> Richard E. Sherman, "Pricing decisions based on outdated information", *Business Insurance*, 1<sup>er</sup> mai 1989, p. 21.

<sup>(7)</sup> Richard E. Sherman, précité.

<sup>(8)</sup> *Ibid.*

dernières années, entre autres en conséquence de l'article 2604 du *Code civil*, qui met à la charge de l'assureur tous les frais de défense.

Si cette disposition n'était pas impérative, il serait possible pour les assureurs, particulièrement en présence de clients très importants et sérieux, de laisser à leur charge les frais de défense advenant poursuites. Comme ce n'est pas le cas, encore une fois, l'assureur doit nécessairement prévoir qu'il aura à déboursier des sommes souvent très élevées pour assumer la défense des assurés tel que le lui impose la loi et, par voie de conséquence, la police d'assurance délivrée au client.

Or, avec des critères de souscription légèrement plus serrés, dans la mesure de ce que nous suggérons ici, nous croyons que les projections pourraient être plus justes non seulement au niveau des indemnités à payer, mais aussi au niveau des frais de défense à engager éventuellement.

205

Nous estimons aussi que ces quelques suggestions s'imposent d'autant dans la mesure où les autres solutions préventives qui pouvaient être envisagées pour stabiliser tant bien que mal le marché de l'assurance de responsabilité ont déjà été largement utilisées :

- augmentation de la franchise ;
- augmentation des primes, depuis quelques années, sans modifier les critères de souscription ;
- limites de couverture moins élevées ;
- non-rétroactivité des couvertures d'assurance.

En terminant, pour résumer notre propos, trois principaux critères, dont il est malheureusement trop souvent fait abstraction, devraient retenir l'attention des souscripteurs.

- Limiter la couverture aux champs de pratique traditionnellement exercés au sein de l'étude de professionnels requérant la couverture.
- Ajuster la prime à la hausse au cas où, selon le mode de fonctionnement et la pratique reconnue au sein du cabinet qui veut obtenir l'assurance requise, une large part du travail à être effectué le sera par des techniciens ou assistants quelconques.
- Quoique la couverture exigée soit suffisante, tenir compte dans l'établissement de la prime des sommes généralement

impliquées dans le cours des dossiers que seront appelés à traiter les professionnels qui requièrent la couverture.

Nous convenons d'autre part que les assureurs pourraient craindre de s'aliéner le marché des petites études où la pratique est très générale. Dans ce cas, la seule solution sera certes, en moindre mal, d'augmenter les primes et d'être vigilant à la souscription.

Certains ont déjà mis en application l'une ou l'autre de ces avenues. Ceux qui tarderaient trop à les envisager devraient se rappeler le vieux dicton :

206

« Celui qui se refuse à connaître le passé se condamne à le revivre. »

## Sur la corde raide de l'éthique<sup>(1)</sup>

par

Guy Desjardins<sup>(2)</sup>

*Our collaborator, M<sup>e</sup> Guy Desjardins, has examined the ethical problems faced by lawyers who are chosen by the Insurer to represent an Insured. The lawyer may on many occasions have to contend with the dilemma of acting in the interest of the Insured or that of his principal. In his article, M<sup>e</sup> Desjardins examines a number of decisions handed down by our courts and involving this question. According to the author, it is useful to closely analyze these decisions so that lawyers who are regularly appointed by their insurers to represent insureds are able to better appreciate the problems such a mandate may entail and therefore allow them to take the necessary steps to avoid making a faux pas.*

207



*“But confidentiality is essential where communication can affect coverage. Thus, the lawyer is forced to walk an ethical tightrope, and not communicate relevant information which is beneficial to one or the other of his clients.”*

### Introduction

Depuis toujours, l'avocat désigné pour assumer la défense de l'Assuré était choisi par l'Assureur sans que ce *modus vivendi* ne crée de problèmes, du moins tant que les intérêts de l'Assureur et de l'Assuré coïncidaient parfaitement. Cette relation tripartite tire son existence du contrat d'assurance qui oblige l'Assureur à défendre son Assuré lorsqu'il est poursuivi pour des dommages qui font l'objet de la couverture d'assurance (cette obligation découle aussi des articles 2604 et 2605 C.c.B-C.) et qui impose à l'Assuré de coopérer avec son Assureur dans l'enquête et la défense de la cause. Même si, jusqu'à récemment, les annales judiciaires québécoises ne rapportaient au-

---

(1) Conférence donnée par M<sup>e</sup> Guy Desjardins dans le cadre d'un atelier du Congrès du Barreau canadien, tenu à Montréal le 24 août 1988.

(2) M<sup>e</sup> Guy Desjardins, C.R., est attaché au cabinet Desjardins Ducharme, de Montréal.

cune situation où l'avocat désigné d'office par l'Assureur ait été placé dans des circonstances où il constatait en cours de mandat une divergence dans les intérêts de son client (l'Assuré) et ceux de son véritable mandant (l'Assureur), peu nombreux sont les avocats qui n'ont pas, à un moment donné ou un autre d'une telle double représentation, imaginé le spectre du dilemme où ils auraient à choisir entre les intérêts de l'Assuré et ceux de l'Assureur. Curieusement, les tribunaux du Québec semblent avoir été peu sollicités pour déterminer les droits et les obligations des différents acteurs de ce triangle quelque peu particulier.

208

La Cour d'appel du Québec a néanmoins été appelée à se pencher sur la question spécifique de la nature des obligations qu'assume l'avocat mandaté par l'Assureur à l'égard de l'Assuré dans le cadre d'un refus de couverture ultérieur. Cette décision, bien que critiquable à certains égards, comme l'indique la dissidence de l'honorable juge Owen, semble avoir donné le ton à une jurisprudence subséquente, qui est venue non seulement réaffirmer mais renforcer certains des principes qui sont à la base du devoir de représentation des avocats vis-à-vis leur client.

Il nous apparaît donc approprié d'analyser attentivement ces décisions, afin que les avocats régulièrement chargés de représenter des assurés par leur assureur soient en mesure d'apprécier les problèmes potentiels que peut créer ce genre de mandat et, ainsi, se prémunir contre les effets désagréables d'un faux pas.

Dans un premier temps, nous étudierons les circonstances de la décision de la Cour d'appel ainsi que les fondements de l'argumentation qui y est développée, et dans un deuxième temps, nous examinerons les jugements postérieurs de la Cour supérieure qui s'en sont inspirés pour rendre des décisions qui indiquent l'importance qu'entendent accorder les tribunaux à ces questions.

Avant de commencer cette étude, il n'est pas inutile de se rappeler les dispositions législatives et réglementaires applicables à la conduite de l'avocat en matière de conflits d'intérêts et de secret professionnel.

### **Sources législatives et réglementaires des devoirs de l'avocat**

Lorsqu'un avocat représente son client, il a d'abord envers lui un devoir de loyauté. Par conséquent, l'avocat doit mettre toute son

énergie à protéger les intérêts de son client et, pour bien remplir cette tâche, il doit donc éviter de servir des intérêts contraires.

### **Devoir de loyauté**

Le *Code de déontologie des avocats* (R.R.Q. 1981 c. B-1, r.1) consacre ce principe d'intégrité de la profession aux articles suivants :

« 3.05.03 L'avocat ne doit pas tenir compte d'interventions d'un tiers qui pourraient influencer sur l'exécution de ses devoirs professionnels au préjudice de son client. »

« 3.05.04 L'avocat ne peut représenter des intérêts opposés. Il doit sauvegarder en tout temps son indépendance professionnelle et éviter toute situation où il serait en conflit d'intérêts. Sans restreindre la généralité de ce qui précède, un avocat :

a) n'est pas indépendant comme conseiller pour un acte donné, s'il y trouve un avantage personnel, direct ou indirect, actuel ou éventuel ;

b) est en conflit d'intérêts :

i) lorsque les intérêts sont tels qu'il peut être porté à préférer certains d'entre eux à ceux de son client ou que son jugement et sa loyauté envers celui-ci peuvent en être défavorablement affectés ;

ii) s'il agit à titre d'avocat d'un syndic ou d'un liquidateur, sauf à titre d'avocat du liquidateur nommé en vertu de la *Loi sur la liquidation des compagnies* (R.R.Q., c. R-4), et représente le débiteur, la compagnie ou la société en liquidation, un créancier garanti ou un créancier dont la réclamation est contestée ou à représenter une de ces personnes dans les deux années précédentes à moins qu'il ne dénonce par écrit au créancier ou aux inspecteurs tout mandat antérieur reçu du débiteur, de la compagnie ou de la société ou de leur créancier pendant cette période. »

Le justiciable qui confie un mandat à son avocat s'attend à être conseillé ou à être défendu par un expert. Il est en effet devenu difficile, pour un profane, de se démêler à travers toutes les procédures nécessaires au fonctionnement du système judiciaire moderne. Le ci-

toyen doit donc confier la défense de ses intérêts à un avocat en qui il doit avoir confiance et à qui il peut confier tous ses secrets.

Pour ces raisons, le devoir de loyauté de l'avocat qui prohibe les situations de conflit d'intérêts ne saurait être préservé sans son corollaire : le devoir de confidentialité. Le comportement de l'avocat à l'égard des renseignements confidentiels qu'il reçoit dans le cadre de sa profession est clairement défini dans plusieurs dispositions québécoises.

210

### ***Devoir de confidentialité***

Tout d'abord, notre *Code de déontologie* consacre le vieux principe que l'avocat ne doit pas trahir les confidences reçues d'un client :

« 3.06.02 L'avocat ne peut accepter un mandat ou en continuer l'exécution s'il comporte ou peut comporter la révélation ou l'usage de renseignements et documents confidentiels obtenus d'un autre client sans le consentement de ce dernier. »

« 3.06.03 L'avocat ne doit pas faire usage de renseignements de nature confidentielle au préjudice d'un client ou en vue d'obtenir directement ou indirectement un avantage pour lui-même ou pour autrui. »

On comprend facilement que le climat de confiance propice à la révélation des confidences du client ne pourrait s'établir si ce dernier pouvait craindre que les renseignements qu'il fournit seront postérieurement utilisés contre lui. Dans un arrêt de la Cour suprême du Canada, *Solosky c. La Reine*, (1980) 1 S.C.R. 821, le juge Dickson soulignait l'importance des communications privilégiées entre avocats et clients et soulignait que ces privilèges étaient essentiels à la bonne administration de la justice. À la page 834, il résumait sa pensée de la façon suivante :

« Mais c'est en considération des intérêts de la justice qui ne peuvent être respectés, et de l'administration de la justice, qui ne peut suivre son cours sans l'aide d'hommes de loi versés dans la théorie générale du droit, les règles de procédure devant les tribunaux et les matières touchant les droits et les obligations, qui font l'objet de toutes les procédures judiciaires. Si le privilège n'existait pas du tout, chacun devrait s'en remettre à ses propres ressources en matière juridique. *Privée de toute assistance professionnelle, une personne ne s'aventurerait pas à consulter un spécialiste ou oserait seu-*

lement divulguer partiellement l'affaire à son conseil. » (Notre soulignement)

Le devoir de loyauté et le devoir de confidentialité se conjuguent donc pour établir le climat de confiance essentiel aux relations avocat-client.

Au Québec, la *Loi sur le Barreau*, L.R.Q. 1977, c.B-1, qui gouverne l'exercice de la profession d'avocat, consacre également ce devoir de confidentialité. C'est à l'article 131 de cette loi que l'on retrouve la notion de secret professionnel :

« 131.1 L'avocat doit conserver le secret absolu des confidences qu'il reçoit en raison de sa profession. »

« 131.2 Cette obligation cède toutefois dans le cas où l'avocat en est relevé expressément ou implicitement par la personne qui lui a fait ces confidences. En prêtant son serment d'office, tel que prévu à l'article 43 (f) de la *Loi sur le Barreau*, l'avocat s'engage à respecter le secret professionnel.

Finalement, le législateur québécois ne pouvait mieux protéger le droit à la confidentialité du client qu'en enchâssant ce droit, en 1975, dans la *Charte des droits et libertés de la personne*, L.Q., c.6. C'est en effet l'article 9 de la *Charte* qui élève ce droit au niveau de droit fondamental et qui impose au Tribunal le devoir d'en assurer d'office le respect :

« Art. 9 Chacun a droit au respect du secret professionnel. Toute personne tenue par la Loi au secret professionnel et tout prêtre ou autre ministre du culte, ne peuvent, même en justice, divulguer les renseignements confidentiels qui leur ont été révélés en raison de leur état ou profession, à moins qu'ils n'y soient autorisés par celui qui leur a fait ces confidences ou par une disposition expresse de la Loi.

« Le tribunal doit d'office assurer le respect du secret professionnel. »

L'impact de cette disposition est important. Ainsi, en droit québécois, le secret professionnel n'est pas simplement, comme en *Common Law*, une règle de preuve. Il faut préciser cependant que les tribunaux canadiens semblent vouloir s'éloigner de la simple notion de

règle de preuve, même s'ils n'ont pas encore réussi à s'en détacher complètement :

212

« Même s'il ne fait aucun doute que les tribunaux canadiens s'orientent vers une notion plus large du privilège entre avocat et client, je n'estime pas que la notion ait été suffisamment étendue pour donner gain de cause à l'appelant. Bien qu'il y ait eu un mouvement qui tende à éloigner le privilège entre avocat et client de la règle de preuve qui ne peut être invoquée qu'au moment où l'on tente de produire des documents privilégiés, cet éloignement des restrictions temporelles rigides ne va pas aussi loin que le prétend l'appelant. » *Solosky c. La Reine*, (1980) 1 R.C.S. 821, 835-836

Étant un droit dit *fondamental*, toute atteinte illicite à ce droit confère à la victime le droit à l'injonction pour obtenir la cessation de cette atteinte et le droit d'obtenir la réparation du préjudice moral et matériel qui en découle. De plus, en cas d'atteinte intentionnelle, le Tribunal peut accorder des dommages exemplaires (voir article 49 de la *Charte*).

### La jurisprudence québécoise récente

C'est dans ce cadre juridique que la Cour d'appel du Québec fut appelée à se prononcer, dans l'affaire *Citadel General Assurance Company c. Wolofsky et Al.* (1984) C.A. 377, sur le jugement du juge de première instance, qui avait maintenu une objection à la preuve et déclaré confidentielle une déclaration écrite faite par l'Assuré à l'avocat mandaté par l'Assureur pour faire enquête, mais qui avait déposé une comparution pour l'Assuré dans le cadre de procédures judiciaires, le tout sous la réserve usuelle d'un *non-waiver agreement* postérieur à la comparution mais antérieur à la déclaration. Le Tribunal avait de plus déclaré inhabiles à continuer d'agir pour l'Assureur les mêmes avocats, qui avaient cessé de représenter l'Assuré après que des motifs de non-couverture (*late notice*) aient été découverts par l'Assureur.

Les faits pertinents sont rapportés dans le jugement de l'honorable Chouinard :

« Le 13 juin 1975 l'appelante émettait une police d'assurance responsabilité en faveur de l'intimée Les Réserves du Nord (1973) Ltée. (Réserves du Nord).

« Le 1<sup>er</sup> janvier 1976, M<sup>e</sup> Wolofsky intimé fut victime d'un accident de ski sur les pistes du centre exploité par celle-ci. Le 21 décembre 1976, il intentait une action en dommages contre l'intimée Réserves du Nord et l'autre intimé Tony Adams, instructeur de ski.

« M<sup>e</sup> Carrière de l'Étude Lavery, O'Brien, qui représentait régulièrement l'appelante Citadel, à la demande du représentant de celle-ci produisit une comparution au nom des intimés Réserves du Nord et Tony Adams, le 7 janvier 1977. Le directeur des réclamations de Citadel, Gilbert Healey, fait part à M<sup>e</sup> Carrière quelque temps après, lors d'une conversation, de l'intérêt à rencontrer un représentant de l'assurée relativement aux détails concernant les faits de l'accident et ceux relatifs à l'avis de sinistre. C'est Gilbert Healey qui communique avec Nicholas Bullit représentant des Réserves du Nord l'assurée, pour prendre rendez-vous.

« Le 18 février 1977, M<sup>e</sup> Carrière et Gilbert Healey rencontrent Nicholas Bullit qui est informé de la comparution de M<sup>e</sup> Carrière pour Réserves du Nord et Adams et du but de la rencontre relativement aux faits de l'accident et à l'avis du sinistre à Citadel. Deux (2) écrits sont alors signés à la fois par Nicholas Bullit et Gilbert Healey en présence de M<sup>e</sup> Carrière et d'une autre personne : un document relatif à la non renonciation des parties à leurs droits (DW-1) et un autre communément appelé « examen statutaire » visant la question importante de l'avis de sinistre en matière d'assurance. Il va de soi que les intérêts de Citadel assureur et de Réserves du Nord assurée pouvait être conflictuels.

« Le 19 mai 1977, les procureurs de l'appelante Lavery, O'Brien présentent une requête pour se retirer du dossier, qui fut accordée le 13 juin 1977. Elle relate ce qui suit :

« . . . avoir comparu pour les défendeurs Les Réserves du Nord (1973) Ltée et Tony Adams sur les instructions de la Compagnie d'Assurances CNA. »

et avoir :

« . . . présentement reçu instructions de la Compagnie d'Assurances CNA de se retirer du dossier en raison du fait que l'avis des faits entourant le sinistre, tel qu'exigé par la Loi et le contrat d'assurance, ne fut donné que plusieurs mois après l'accident. »

« Le 17 mai 1978, l'intimée Réserves du Nord intente une action en garantie contre l'appelante pour laquelle comparait le 25 mai

1978 l'étude d'avocats Lavery, O'Brien. Le 1<sup>er</sup> mars 1982, l'intimée Wolofsky amende son action principale pour y joindre à titre de défenderesse principale l'appelante Citadel pour laquelle comparaît le 11 mars 1982 l'étude Lavery, O'Brien.

« Au procès, le représentant de l'intimée Réserves du Nord, Nicholas Bullit fut entendu en demande relativement à l'action principale. Lors de l'examen contradictoire, les procureurs de Citadel ont confronté le témoin avec sa déclaration donnée en présence de l'un d'eux M<sup>c</sup> Carrière à Gilbert Healey représentant de Citadel, lors de la rencontre précitée du 18 février 1977 ; il s'agissait vraisemblablement de démontrer une contradiction relative à l'avis de sinistre et conséquemment à la couverture d'assurance.

« Les procureurs de l'intimé Wolofsky et ceux de Réserves du Nord formulèrent l'objection à la base du jugement attaqué. Ils invoquèrent l'inopportunité d'agir des procureurs de l'appelante du fait de leur double mandat tant pour l'assurée que pour l'assureur, à la période relatée précédemment, lequel aurait comporté un conflit d'intérêts notamment lors de la signature de l'écrit qu'on voulait produire, aux motifs de la confidentialité dudit document protégée par le secret professionnel. Pour les mêmes raisons ils demandaient aussi que l'étude Lavery, O'Brien soit déclarée inhabile à continuer d'agir pour l'appelante. »

Il convient cependant de se rappeler qu'avant la signature de sa déclaration du 18 février 1977, Bullit avait signé un *non-waiver agreement*, qui se lisait comme suit :

**“NON WAIVER AGREEMENT**

*“WHEREAS a ski accident occurred on January 1st, 1976, on a ski hill in St. Donat de Montcalm whereby Judah Wolofsky suffered injuries ;*

*“WHEREAS Judah Wolofsky has sued, amongst others, Les Réserves du Nord (1973) Ltée as owner and operator of the ski hill as well as its employee Tony Adams, the ski instructor, for injuries sustained in such accident ;*

*“WHEREAS the CNA Assurance instructed its attorneys to file an appearance on behalf of Les Réserves du Nord (1973) Ltée and its employee Tony Adams in the action instituted by Judah Wolofsky which bears number 500-05-025128-768 of the records of the Superior Court for the judicial district of Montreal, in order to prevent judgment being obtained against them by default ;*

*“WHEREAS the CNA Assurance wishes to make an investigation in order to determine whether or not Les Réserves du Nord (1973) Ltée and its employee Tony Adams are entitled to coverage under insurance policy number 8341209 with respect to this claim ;*

*“IT IS UNDERSTOOD AND AGREED by and between Les Réserves du Nord (1973) Ltée and CNA Assurance that the latter may investigate the circumstances surrounding the above accident and matters pertinent to the insurance coverage without prejudice to the rights of either party hereto under policy number 8341209 issued by the CNA Assurance and the parties hereto agree, in consideration of the foregoing, that they and each of them will not, in the said action already instituted or in any action that may be brought between them hereto plead or contend that the CNA Assurance created any estoppel or waived any of its legal right to refuse payment or indemnity under the said policy by conducting the said investigation.*

215

*“IN WITNESS WHEREOF, the parties hereto have duly signed this agreement on the 18 day of February 1977.*

*“LES RÉSERVES DU NORD (1973) LTÉE*

*Per :*

*N. BULLIT*

---

*“CNA ASSURANCE*

*Per :*

*G. HEALEY*

---

*CNA/ASSURANCE*

*“SIGNED IN THE PRESENCE OF :  
REBECCA BRAITHWAITE*

---

”

Parlant pour la majorité, l'honorable juge Chouinard rejeta l'argument voulant qu'il ne saurait être question de placer la déclaration de l'Assuré sous le couvert du secret professionnel puisque les avocats ne représentaient pas l'Assuré sur la question de couverture.

Selon l'argumentation des avocats de l'Assureur, le dépôt d'une comparution afin d'éviter que jugement par défaut ne soit rendu durant la période que l'Assureur prendrait pour déterminer s'il y avait matière à couverture n'établissait pas qu'il existait un mandat entre eux et l'Assuré. De plus, un tel mandat était impossible avant que l'Assureur ait déterminé l'existence d'une couverture d'assurance, puisque ce n'était que dans l'optique d'une telle couverture que ce

dernier assumait l'obligation de défendre son Assuré et, partant, qu'un mandat de défense entre les avocats et l'Assuré prenait effet. Par conséquent, au moment de la déclaration de Bullit, ils n'étaient pas les avocats de l'Assuré mais ceux de l'Assureur.

La Cour fut cependant d'avis que les circonstances pouvaient raisonnablement laisser entendre à l'Assuré que la question de couverture d'assurance n'était pas en cause au moment de l'enquête de l'avocat sur les faits de l'accident et, pour cette raison, déclara qu'un mandat existait.

216 De plus, ayant de toute façon mis en doute la valeur de l'entente de non-renonciation (*non-waiver agreement*) faite un mois après la comparution et le mandat que celle-ci révélait, la Cour rejeta les prétentions des Assureurs voulant que l'Assuré ait été parfaitement au courant de la véritable nature du mandat que les avocats avaient assumé à son égard, puisque « la preuve n'a pas démontré son expertise en matière d'assurance pas plus que sa compréhension des distinctions relatives aux fins limitées d'une comparution en vue d'arrêter la marche des procédures pas plus que l'écrit de renonciation. . . »

Selon la Cour, l'équivoque de la situation permettait à l'Assuré de croire que les avocats étaient ses représentants et qu'il pouvait leur faire des confidences ou des déclarations confidentielles.

Se retournant ensuite vers la nature du mandat de défense confié par l'Assureur à l'avocat, la Cour dit qu'il « suppose la concordance des intérêts de l'assureur et de l'assuré qui doit bénéficier de tous les avantages des services d'un procureur sans égard au fait que celui-ci soit par l'effet du contrat choisi et payé par l'assureur ».

Bien entendu, ayant retenu que les avocats avaient appris de l'Assuré des faits protégés par le secret professionnel, il était logique que la Cour en vienne à la conclusion qu'ils ne pouvaient pas continuer à agir pour les assureurs dans le cadre de procédures les opposant à leur Assuré sur les mêmes faits, vu l'article 3.06.02 du *Code de déontologie*, (A.C. 1425-77 du 4-5-77, (1977) 109 G.O. II 3311) qui prévoit que :

« 3.06.02 L'avocat ne peut accepter un mandat ou en continuer l'exécution s'il comporte ou peut comporter la révélation ou l'usage de renseignements et documents confidentiels obtenus d'un autre client sans le consentement de ce dernier. »

La dissidence du juge Owen met en relief une conception différente et, dirons-nous, plus traditionnelle du rôle assumé par l'avocat qui dépose une comparution au nom d'un assuré. Dans le cas sous étude, le juge Owen était d'avis que les avocats n'avaient jamais été les procureurs de l'Assuré, si ce n'est que pour les fins bien limitées d'empêcher qu'un jugement par défaut ne soit rendu contre l'Assuré durant la période que prendrait l'Assureur pour prendre position sur la couverture. Contrairement à la majorité, le juge Owen se disait incapable de tirer d'une telle comparution la conclusion de l'existence d'un mandat entre l'avocat et l'Assuré.

Selon lui, pour les fins du litige qui opposait l'Assureur et l'Assuré, soit la couverture d'assurance, les avocats agissaient pour les assureurs et la preuve indiquait que Bullit avait été informé en temps utile que sa rencontre avec les avocats avait pour but de discuter de faits relatifs à la couverture d'assurance.

Le juge Owen ne partageait donc pas la détermination factuelle retenue par ses collègues de la majorité. Par conséquent, il ne pouvait accepter de placer la déclaration de Bullit sous le couvert du secret professionnel puisqu'elle n'avait pas été donnée à ses avocats mais à ceux de l'Assureur. Subsidiairement, même si on acceptait que les avocats aient été ceux de l'Assuré même au moment de la déclaration, celle-ci ayant été faite en présence du directeur des réclamations de l'Assureur (ni plus ni moins la partie adverse), aucun caractère de secret ne pouvait lui être conféré.

À cet égard, avec déférence pour l'opinion contraire, le raisonnement du juge Owen semble difficilement attaquable. En se fondant sur l'analyse de la nature du secret professionnel de l'avocat, faite par la Cour suprême du Canada, d'abord dans l'affaire *Solosky c. La Reine* (1980) 1 R.C.S. 821, puis dans l'affaire *Descôteaux c. Mierzwinski* (1982) 1 R.C.S. 860, il est surprenant que la majorité ait conclu que la déclaration signée par Bullit en présence de ses avocats et de l'Assureur, qui la contresigna (et s'en vit remettre un exemplaire, sinon l'original), se voulait être une confidence de l'Assuré à son avocat. Il aurait été intéressant de voir ce qui serait arrivé si, au lieu que les avocats agissant alors pour l'Assureur tentent de faire produire cette déclaration par Bullit, de nouveaux procureurs appelés à les remplacer tentent de faire produire cette déclaration par celui à qui

elle avait été faite et qui l'avait signée comme témoin, c'est-à-dire le directeur des sinistres de l'Assureur.

Cette décision de la Cour d'appel fit l'objet d'une requête pour permission d'en appeler à la Cour suprême du Canada, qui fut rejetée après trois mois de délibéré.

Depuis, quelques décisions de la Cour supérieure s'inspirèrent de l'affaire *Citadel*, pour délimiter de façon encore plus précise les devoirs de l'avocat dans des circonstances semblables.

218 C'est ainsi qu'on a vu la Cour supérieure être saisie non seulement d'objections à la preuve pour le motif de confidentialité, comme l'avait été originalement l'honorable juge de première instance dans l'affaire *Citadel*, mais de requêtes pour faire déclarer inhabiles à occuper des avocats qu'on alléguait être en conflit d'intérêts à cause de l'obligation au secret qui leur est imposée.

C'est ainsi que dans l'affaire *Thomson c. Smith Mechanical Inc.*, (1985) C.S. 782, l'honorable juge Gonthier, alors juge à la Cour supérieure, se faisait demander par les défendeurs de déclarer inhabiles les procureurs des demandeurs, en raison d'un conflit d'intérêts découlant du fait qu'ils avaient agi précédemment à la fois pour les demandeurs et les défendeurs dans l'affaire ayant donné naissance au litige qui lui était soumis. Fort de la décision rendue par la Cour d'appel dans l'affaire *Citadel*, l'honorable juge Gonthier décidait qu'il existait un lien direct et nécessaire entre la question du conflit d'intérêts de l'avocat et le droit de chacun à une audition impartiale, reconnu par la *Charte des droits et libertés de la personne* :

« Il appartient certes au Tribunal d'assurer une audition impartiale dans le respect des droits et obligations de chacun. À ce titre, le Tribunal doit s'assurer entre autres que les avocats sont habiles à remplir leur fonction propre de représentants des intérêts de leurs clients conformément aux règles d'éthique notamment dans le respect du secret professionnel et en l'absence de tout conflit d'intérêts. » (à la page 785)

Se fondant sur l'article 23 de la *Charte des Droits et Libertés de la Personne*, L.R.Q., c.C-12, qui stipule que :

« Toute personne a droit, en pleine égalité, à une audition publique et impartiale de sa cause par un tribunal indépendant et qui ne soit

pas préjugé, qu'il s'agisse de la détermination de ses droits et obligations ou du bien-fondé de toute accusation portée contre elle. »

et sur la sanction prévue à l'article 49 :

« Une atteinte illicite à un droit ou à une liberté reconnu par la présente Charte confère à la victime le devoir d'obtenir la cessation de cette atteinte et la réparation du préjudice moral ou matériel qui en résulte.

« En cas d'atteinte illicite et intentionnelle, le tribunal peut en outre condamner son auteur à des dommages exemplaires. »

le juge Gonthier reconnaissait le devoir du tribunal « de ne pas entériner ou continuer de quelque façon un manquement à cette obligation, obligation dont l'objet est d'assurer le plein accomplissement par l'avocat de sa fonction auprès du Tribunal », ainsi que la compétence de ce dernier de « rendre les ordonnances requises » lorsque saisi d'une requête pour faire déclarer inhabiles les procureurs d'une partie en raison d'un conflit d'intérêts. Il répondait ainsi aux questions qu'avait soulevées, sans y répondre, l'honorable juge Owen dans l'affaire *Citadel*, lorsqu'il se demandait : *"if there were any conflict of interest on the part of Lavery, O'Brien it would raise serious questions such as, who could invoke such conflict of interest, before what forum, by what procedure, and what the sanction would be."*

219

Selon le juge Gonthier, le principe de l'audition impartiale reconnu par la *Charte* implique nécessairement « l'indépendance et le désintéressement des avocats qui sont chargés de faire valoir les droits de leurs clients », de même que « l'accès à toute confiance du justiciable à son avocat, confiance qui ne peut être assurée que par le respect des confidences et une entière loyauté ».

Après avoir constaté que l'absence de conflit d'intérêts est « inhérente au contrat qui lie l'avocat à son client », le Tribunal se pencha alors sur les dispositions pertinentes du *Code de déontologie des avocats* (R.R.Q. 1981, c. B-1, R.1), et plus particulièrement sur l'article 3.05.04 (cité plus haut).

Selon le juge Gonthier, cette disposition impérative ne comporte aucune exception, même dans le cas où le fait de ne pas occuper serait susceptible de causer un préjudice sérieux ou irréparable à un client. Il ajoute que la rédaction de cette disposition invite à « une interprétation large du conflit d'intérêts ».

De plus, l'article 3.06.02 du *Code de déontologie des avocats*, qui stipule que :

« L'avocat ne peut accepter un mandat ou en continuer l'exécution s'il comporte ou peut comporter la révélation ou l'usage de renseignements et documents confidentiels obtenus d'un autre client sans le consentement de ce dernier. »

créé une obligation qui survit au mandat d'un avocat et qui, par conséquent, peut engendrer une situation de conflit d'intérêts, même en l'absence de représentation simultanée d'intérêts opposés.

220 Mais au-delà de la *Charte* et du *Code de déontologie*, il existe, selon le juge Gonthier, d'autres motifs pour interdire le conflit d'intérêts :

« Permettre qu'un avocat puisse conseiller et agir pour des clients ayant des intérêts opposés, même successivement, dans une même affaire sans leur accord, serait miner la confiance que doit avoir le justiciable envers son avocat et serait incompatible avec la loyauté dont ce dernier est redevable envers son client. Ce sont là deux conditions intimement liées entre elles et essentielles à l'accomplissement par l'avocat de son rôle de conseiller de son client et de représentant de celui-ci auprès du Tribunal. Une telle pratique serait d'autant plus inadmissible qu'en ce domaine il est nécessaire non seulement d'assurer l'indépendance et le désintéressement de l'avocat mais également de la rendre manifeste. C'est à ce prix que non seulement justice sera faite mais également paraîtra être faite selon la maxime bien connue sur laquelle repose l'intégrité du système judiciaire dont les avocats sont un élément essentiel. »

Dans l'affaire plus récente de *Caplette c. Empire Maintenance Ltd.*, J.E. 87-17 (C.S.), l'honorable juge Denis Durocher alla encore plus loin en accordant une requête pour déclarer inhabile à occuper l'avocat de la partie adverse dont un associé, nommé depuis à la magistrature, avait représenté le requérant dans une autre cause d'accident n'ayant aucun lien avec celle alors devant le Tribunal.

Selon la Cour, même s'il ressortait que le conflit d'intérêts soulevé par le requérant n'était pas « substantiellement apparent et ne pourrait qu'être éventuel », ce qu'il importait de considérer, c'était :

« . . . la perception que le demandeur, qui fait la présente requête, lui-même estime quant au conflit apparent qui pourrait exister, ne serait-ce qu'éventuellement. Il s'agit d'une situation où le deman-

deur pourrait conclure que l'administration de la justice pourrait être à ses yeux, à tout le moins, déconsidérée. » (p. 4)

« Il pourrait également avoir une perception de la notion du secret professionnel qui n'est pas celle qui est garantie par la Charte des droits et libertés, (art. 9, ch. C-12, L.Q.). » (p. 5)

Bien qu'il soit permis de se demander si l'utilisation d'un test subjectif, plutôt qu'objectif, soit approprié dans ce domaine, on peut constater avec quelle susceptibilité le Tribunal aborde ces questions.

### Conclusion

On voit donc qu'au Québec les notions de secret professionnel et de conflit d'intérêts, en plus de faire l'objet d'une législation et d'une réglementation spécifiques, sont enchâssés (soit spécifiquement pour le secret professionnel, soit par interprétation pour le conflit d'intérêts) dans la *Charte des droits et libertés de la personne*, ce qui a pour effet principal non seulement de leur conférer le statut de droits fondamentaux, mais de soumettre toute atteinte à leur égard à des sanctions spécifiques.

À en juger par l'attitude des tribunaux québécois sur ces questions depuis l'affaire *Citadel*, il ne serait pas superflu de dire que les assureurs et leurs conseillers juridiques feraient mieux de réexaminer attentivement les préceptes en vertu desquels ils ont vécu jusqu'à présent leur relation tripartite avec l'Assuré.

Malgré que la jurisprudence québécoise actuelle fasse état de relativement peu de cas, cette relation particulière pourrait bien donner lieu à de plus en plus de requêtes par l'Assuré pour faire déclarer inhabile l'avocat désigné par l'Assureur pour le représenter. La jurisprudence américaine, qui se veut peut-être prémonitoire de ce qui pourrait arriver chez nous, permet d'identifier certaines situations potentiellement risquées où le procureur mandaté par l'Assureur pour défendre l'Assuré devrait analyser attentivement sa position :

- *Lorsque l'Assuré est poursuivi en excédent de ses limites d'assurance, puisque le risque de ne pas régler à l'intérieur des limites de couverture est sur les épaules de l'Assuré.*

*Bogart c. Employers Casualty Co.* 164 Cal. App. 3d 602, 210 Cal. Rptr 578 (1985)

*Lysick v. Walcom*, 258 Cal. App. 2d 136, 65 Cal. Rptr. 406 (1968)

*Roger v. Robson et Als.*, 81 Ill. 2d 201, 407 N.E. 2d 47 (1980)

- *Lorsque l'Assureur mandate un procureur d'assumer la défense d'un assuré sous réserve de soulever la non-couverture à une date ultérieure.*

*San Diego Navy Federal Credit Union v. Cumis Insurance Society, Inc.*, 162 Cal. App. 3d 558, 208 Cal. Rptr. 494 (1984)

- *Lorsque l'avocat reçoit mandat de l'Assureur de défendre l'Assuré qui est poursuivi sur la base d'allégations dont certaines ne sont pas l'objet d'une couverture ou sont l'objet d'une exclusion spécifique.*

*Maryland Casualty Co. v. Peppers*, 64 Ill. 2d 187 (1976)

- *Lorsque l'avocat mandaté par l'Assureur pour défendre l'Assuré découvre des faits de nature à influencer la décision de l'Assureur sur la couverture.*

*Employers Gas Co. v. Scott Elec. Co.*, 513 S.V. 2d 642 (Tex. Civ. App. 1974)

*Murphy v. Urso*, 88 Ill. 2d 444 (1982)

*Parsons v. Continental Nat'l Ass. Group*, 113 Ariz. 223 550 P. 2d 94 (1976)

La jurisprudence québécoise, bien qu'embryonnaire, nous laisse entrevoir déjà que les tribunaux ne traiteront pas à la légère les situations de conflit d'intérêts des avocats, puisque cette question est rattachée à l'intégrité même du système judiciaire. L'affaire *Citadel*, bien qu'elle puisse porter à caution sur la détermination des faits, constitue néanmoins un exemple de la sévérité avec laquelle les questions d'éthique seront jugées.

Les avocats ordinairement mandatés par les assureurs pour défendre les assurés seraient certainement bien avisés de faire un examen critique des automatismes d'antan, afin de s'assurer qu'ils accomplissent toujours le but visé à la lumière des principes dégagés par nos tribunaux. Ils devront se rappeler qu'une fois qu'ils auront accepté le mandat de défendre l'Assuré (le simple dépôt d'une comparution, on l'a vu, comportera des risques) c'est à cette tâche et uniquement à cette tâche qu'ils devront consacrer toutes leurs énergies, et ils ne pourront évidemment poser quelque geste qui irait à l'encon-

tre des intérêts de leur client (l'Assuré) sans risquer d'en répondre. Lorsqu'ils se trouveront dans une situation où ils auront à choisir entre l'intérêt de l'Assuré et l'intérêt de l'Assureur, il sera préférable qu'ils cessent toute représentation, car il ne leur sera pas permis de servir deux maîtres.

---

### **Le *Rendez-Vous* de Septembre de 1989**

Le prochain *Rendez-Vous*, ouvert aux professionnels de l'assurance et de la réassurance, et qui se tiendra du lundi 4 au samedi 9 septembre à Monte-Carlo, traitera principalement de l'impact du marché unique européen sur la réassurance. Comme à l'habitude, différents points de vue seront exprimés par les conférenciers invités. Signalons :

- le point de vue de l'assureur européen sur les aspects techniques et réglementaires ;
- le point de vue de l'assureur européen à vocation internationale sur les aspects commercial et marketing ;
- le point de vue du réassureur professionnel.

## Financial Reporting : Evolving Accountabilities and Responsibilities<sup>(1)</sup>

by

Paul G. Cherry<sup>(2)</sup>

224

*La détérioration rapide de la qualité de la présentation de l'information financière suscite de plus en plus d'inquiétude. Cette situation, qui a été le sujet de nombreuses études tant au Canada qu'à l'étranger, a, tout récemment, entraîné des efforts notables tels que le Rapport Estey sur la faillite des banques ainsi que la Commission Macdonald au Canada et la Commission Treadway aux États-Unis. Malgré les divergences d'opinions sur certains points particuliers, tout porte à croire au bien-fondé de l'inquiétude générale, qui sera sans doute longue et difficile à écarter. Que les craintes soient justifiées ou non s'avère, au moment de l'analyse finale, d'importance secondaire. Il est essentiel qu'on ait confiance dans le système ; en plus d'être juste, la présentation de l'information financière doit être perçue comme telle et comme étant fiable par ceux qui font appel à cette information.*

*Selon moi, la recommandation qui découle des études indépendantes est sage : des mesures de redressement efficaces doivent être prises immédiatement afin d'améliorer la divulgation financière. L'exposé suivant se donne comme objectif d'étudier les événements qui entourent ce sujet et d'analyser quelques-unes des solutions envisagées.*



There is a growing concern that the quality of financial reporting has deteriorated seriously. The situation has been studied both in

---

<sup>(1)</sup> Speech given on February 6, 1989, at the Director Liability and Responsibility Conference, which was sponsored by the Institute for International Research, 60 Bloor Street West, Toronto, Ontario, M4W 3B8.

<sup>(2)</sup> Mr. Paul G. Cherry is a partner in the accounting firm of Coopers & Lybrand. The views expressed in this article are those of the author and do not necessarily reflect those of his firm.

Canada and abroad, including such notable recent efforts as the Estey Report on the bank failures and the Macdonald Commission in Canada and the Treadway Commission in the United States. Although differences of opinion exist on specific issues, there is ample evidence to indicate that the general concern is well-founded, and not likely to be dispelled easily or quickly. Whether the concerns are justified is, in the final analysis, of secondary importance. Confidence in the system is essential ; financial reporting must not only be fair but be perceived as fair and reliable by those who use the information.

The independent enquiries have concluded, wisely in my view, that immediate and significant remedial action is required to improve financial reporting. The purpose of this paper is to review the circumstances and to analyze some of the proposed solutions.

225

### **The Treadway Commission**

In October 1987, the National Commission on Fraudulent Financial Reporting (often called the Treadway Commission) issued its findings, conclusions and recommendations in the United States. The Treadway report has attracted a great deal of attention in the business community, as well as in the SEC, Congress and elsewhere. Congressman Dingell, Chairman of the House Subcommittee on Oversight and Investigations, asked the members of the Treadway Commission to appear before his subcommittee and requested that the General Accounting Office monitor the implementation of the Commission's recommendations.

Treadway's major recommendations for changes in the financial reporting process fall under three main headings :

- *Recommendations directed to public companies :*
  - independent audit committees ;
  - disclosures about prior consultations with newly appointed auditors ;
  - management report on their responsibility for financial statements and internal controls, including their assessment of the effectiveness of those controls ;

- annual reports of audit committees to shareholders.
- *Recommendations directed to independent public accountants :*
  - greater responsibility for fraud ;
  - pre-release review of quarterly financial data ;
  - strengthened AICPA peer review program ;
  - more involvement of partners in audits.
- *Recommendations directed to the SEC and others :*
  - SEC authority to impose civil money penalties ;
  - SEC authority to issue "cease and desist" orders ;
  - SEC authority to bar/suspend any officers/directors involved in fraudulent financial reporting from future service ;
  - higher priority by SEC on criminal prosecution of fraudulent financial reporting ;
  - SEC acceptance of corporate indemnification for independent directors.

### **The Macdonald Commission**

The report of the Commission to Study the Public's Expectations of Audits was tabled in June 1988 (commonly referred to as the Macdonald Report in honour of its Chairman, William Macdonald). Many of its recommendations are similar to those of Treadway.

Macdonald engaged Decima Research Limited to ascertain the public's expectations. The survey showed that only a minority of the population has any direct personal interest in financial reporting. Even within the financial community (e.g., preparers, users, auditors, regulators) there are discernible segments with quite different expectations.

A number of expectation "gaps" were identified where a significant percentage of the "knowledgeable public" (e.g., regulators) expressed dissatisfaction. The Commission concluded that such expectation gaps should be a matter of concern "even though the majority opinion may not yet perceive a problem."

The public's legitimate expectations, as identified by Macdonald, include :

- better warning in financial statements of risks, especially of imminent business failure ;
- more attention to the possibility of fraud ;
- in the case of financial institutions, a responsibility to the broad public interest as well as to shareholders ;
- an unbiased application of accounting standards.

Macdonald advocates a greatly expanded role for the audit committee in the financial reporting process, as well as a strengthening of accounting and auditing standards and a greater professionalism by auditors in exercising independent judgement. The proposed role of the audit committee will be examined in more detail later.

227

### **Some Reactions and Proposed Responses**

Coopers & Lybrand has been monitoring actions taken in response to Treadway [*Report of the National Commission on Fraudulent Financial Reporting – One Year Later*] :

- The National Association of Securities Dealers mandated audit committees – with a majority of independent directors – by February 1989 for over-the-counter companies. The NYSE already requires domestic companies with common stock listings to have independent audit committees and the AMEX “recommends” it.
- The SEC adopted new disclosures regarding changes in auditors and potential “opinion shopping” situations.
- The SEC proposed an annual management report on internal controls.
- The SEC intends to issue a concept release on pre-release review of quarterly financial data by independent auditors.
- The Dingell Subcommittee prepared a discussion draft of possible legislation requiring for all public companies :
  - an independent audit committee ;
  - an annual audited management report on internal controls ;

- SEC notification by external auditors within 24 hours when audit appointment is terminated, stating the reasons.
- The American Institute of Certified Public Accountants issued revised auditing standards which, among other things :
  - requires that any “reportable conditions” (i.e., significant internal control deficiencies) observed during an audit be reported to the audit committee [SAS 60] ;
  - requires the auditor to be satisfied that the audit committee is aware of such audit-related issues as significant accounting policies, particularly sensitive accounting estimates, disagreements with management, consultation by management with other accountants and serious difficulties encountered in the audit [SAS 61] ;
  - clarifies and expands the auditor’s responsibility to search for material fraud [SAS 53].

The SEC-proposed management report on internal controls has four key components. First, a description of management’s responsibilities for the financial statements and the estimates and judgments used therein. Second, a statement of management’s responsibility for a system of internal control that provides reasonable assurance as to the integrity and reliability of financial reporting. Third, management’s assessment of the effectiveness of their internal control system, with respect to material matters, as at year-end. Fourth, management’s response to significant recommendations concerning internal controls made by the external auditors and internal auditors.

Large companies should have little difficulty reporting that their internal control systems are effective. Others may find that the cost and time for assessing their internal control systems – and developing related documentation – will be significant. Companies looking to the capital markets for the first time may find the cost of raising capital considerably higher.

The SEC proposal would have the management report “reviewed” by the external auditor. This does not mean that the management report would be audited. The precise implications of the SEC proposal in terms of the involvement of the external auditors has not yet been sorted out. The SEC’s position appears to be that,

under existing auditing standards in the United States, the independent auditor would be required to read the management report and point out any material misstatement of fact. This would not, however, require that the auditor do any detailed testing of internal controls other than those which the auditor might have performed in the normal course of the audit of the financial statements. Auditors often find it more efficient to perform other audit procedures directed at substantiating the financial statement accounts without relying extensively on internal controls. Rarely would they test and rely upon all of the major internal controls. Therefore, one cannot draw any valid conclusions about the effectiveness of internal controls from the fact that the auditors have expressed a clean opinion on the financial statements.

229

It is still very early days since Macdonald tabled his report. The indications are that prompt action will be forthcoming from CICA to beef up accounting standards and, to a lesser extent, auditing standards. A new Emerging Issues Committee has been created which will hopefully play a valuable and much-needed role in providing timely consensus views of senior practitioners on difficult problems for which existing standards provide no clear answer.

The International Organization of Securities Commissions, through a working party which I chair, is working with both the International Accounting Standards Committee and the International Auditing Practices Committee to pursue the international harmonization of standards. This forms part of a larger initiative designed to facilitate multinational offerings.

The IASC has just published *Exposure Draft 32, Comparability of Financial Statements*. It proposes to substantially reduce the number of free choices of alternative accounting treatments presently permitted in International Accounting Standards. Quite apart from the considerable enhancement in comparability that would be achieved, this initiative sends a clear signal to the various national standard-setting bodies, including the CICA, on the pressing need for greater comparability at the national level as well. Those who fail to take heed may find that their domestic role is diminished in future.

### Professionalism and Judgement

Although more comprehensive accounting standards are helpful in some areas they are not, in my opinion, the cure. No set of standards, no matter how detailed and comprehensive, can or should replace professional judgement. The very sort of "technicalities of accounting rules" which Estey and Macdonald deplored as sometimes producing results that offered common sense could become even more likely if the standards begin to resemble statutes or cookbooks, which invite literal and narrow interpretations.

230 The problem is not that accountants and auditors have been unaware of what has been going on. Rather, the audit failure problem has been one of poor judgement, a lack of sound business sense and the lack of professional will.

What is the engine that will propel the drive for greater professionalism and better judgement? It is not within the mandate of the standard setters. We could look to the provincial accountancy bodies who are responsible for the self-regulation of their members. It may be expecting too much, however, of even the best self-regulatory system.

The provincial institutes of chartered accountants have established a Committee to Harmonize Rules of Professional Conduct to reach a consensus on the preferred approach to change in the following areas of concern identified by the Macdonald Commission :

- country-wide uniformity in regulation ;
- bringing audit firms as well as individuals within the disciplinary process ;
- protecting the independence and objectivity of auditors ;
- the prevention of "opinion shopping".

The project will be managed through the Ontario Institute, which has made considerable progress on an already established program towards more harmonization between the codes of ethics.

Realistically, at least in the near term, the main incentive will have to come from elsewhere, which probably means the regulators.

The Quebec and Ontario Securities Commissions have collaborated on recent initiatives involving future-oriented financial in-

formation and management discussion and analysis. The MD&A proposals are intended as a uniform framework within which issuers will provide a meaningful discussion and analysis of the recent corporate history, results of operations and trends. It is a major step in the evolution of financial reporting in Canada, touching on such difficult matters as liquidity, capital resources, risks and uncertainties. The question is, why did this initiative not come from the accounting profession itself?

The Office of the Chief Accountant of the Ontario Securities Commission recently published a report on its program from reviewing the annual financial statements of reporting issuers. It cites instances of poor disclosures and inappropriate accounting. I can assure you from my personal experience at the OSC that it has a serious concern about the uneven calibre of professional judgement being exercised by accountants and auditors in Canada today.

231

There can be no doubt that the regulators are ready and able to play the enforcer and the initiator of change if the profession is unwilling or unable to do the job itself. Unless the private sector responds, a significantly greater level of regulation of financial reporting seems inevitable with the equivalent of SEC Staff Accounting Bulletins and the like. The difficulty will be to strike a reasonable balance between a greater statutory responsibility, with effective monitoring by the regulators, on the one hand, and private sector flexibility to experiment, on the other.

### **The Legal Framework**

Canada is almost unique in the extent to which accounting principles and auditing standards have been embedded in our securities and corporate laws which, in many cases, incorporate the *CICA Handbook* by reference. One cannot contemplate significant changes in the financial reporting process without taking into account the legal implications.

The requirements of public companies incorporated under the *Ontario Business Corporations Act* (OBCA) and the *Canada Business Corporation Act* (CBCA) are broadly similar :

- take adequate precautions against falsifying information ;
- make “accurate and intelligible” information available within a “reasonable time” ;

- maintain “adequate accounting records” ;
- maintain minutes of Board and Board committee meetings ;
- appoint an audit committee with a majority of outside directors ;
- issue annual financial statements prepared in accordance with GAAP and audited in accordance with GAAS and which have been reviewed by the audit committee and approved by the Board.

232

The directors and officers have a duty to notify the audit committee and the auditors of known errors or misstatements in the audited financial statements. Auditors have a similar duty. These obligations relate to significant errors except that the CBCA seems to require the directors and officers to report to *any* known error or misstatement, which seems rather extreme.

Auditors have the right and duty to attend, if so requested, at audit committee and annual shareholder meetings. Auditors may even call an audit committee meeting and are entitled to send material to shareholders when a change in auditors is being proposed. Statements or reports made under the *Act* by the auditor receive qualified privilege.

The *Ontario Securities Act* (OSA) also requires GAAP financial statements and annual GAAS audits. There are no provisions relating to the books and records to be maintained by reporting issuers unless they are also a registrant (e.g., a publicly-traded securities dealer). The OSA imposes a continuous disclosure obligation. Two important components of continuous disclosure are material change reports and interim financial statements.

Interim financial statements are required for each of the first, second and third quarters. They need not be audited.

The Board is required to approve annual financial statements but not interim statements. The only requirement with respect to audit committees is that, where the company has or is required by another jurisdiction to have such a committee it must review any financial statements included *in a prospectus* before being approved by the Board.

### **Improving Upon the Present Framework**

There are obvious gaps in the OSA requirements. Proper books and records, for example, are every bit as important to investor protection as the continuous disclosure requirements. One might argue, I suppose, that it is implicit in the continuous disclosure obligations, it is hard to imagine how proper and timely reporting could otherwise be accomplished. But that seems a bit oblique and it would be preferable to make the requirement explicit. Another example is the lack of an audit committee requirement. The OSA requirements should stand on their own.

233

None of the statutes deals explicitly with internal controls. Does a company that keeps its records in a shambles, to be sorted out once a year in the annual audit, satisfy the present statutory requirements? It is commonplace to have significant year-end adjustments which are really the correction of prior interim reports. The usefulness of interim reports is impaired if the accounting system does not produce reliable numbers throughout the year. The concept of internal controls is sufficiently well developed that it should be part of the statutory requirements. (A definition is provided in Appendix I).

Risk assessment is a topic that has received much attention in recent years. Auditing standards and practice increasingly recognize that exposure to risks must be assessed in order to audit effectively. Perhaps management should be required to make similar periodic risk assessments to satisfy themselves that adequate controls and safeguards are in place. This would ensure that both the company and its auditors are pursuing similar objectives and would preserve the auditor's traditional role of attesting to what management itself has done.

A single standard for all public companies is no longer appropriate. The statutory requirements should be responsive to differences in risks. Risks differ from business to business. For example, financial institutions and other entities performing fiduciary duties or having access to customer assets or that are required to comply with regulatory capital requirements might be required to have systems capable of reliable monthly (or even weekly) reporting. Effective control systems are particularly important to these entities. Perhaps a management report along the lines of the SEC proposal would also be appropriate for them.

234

The timing of the required procedures should be rationalized. Audit committee review of financial statements included in a prospectus comes too late, possibly several years after the original statements were released. In a similar vein, the Board approves the annual financial statements which should, one would hope, be a progression based on the first, second and third quarter financial statements. It would seem more effective to involve the Board and audit committee before the original statements are released. Once the statements have been released there may be a natural reluctance by management to make any changes at all simply to avoid embarrassment.

The SEC is currently considering a proposal to require auditor involvement in quarterly reporting. This has a lot of appeal but also has serious cost/benefit implications. A review is far less than an audit and significant year-end audit adjustments could still be expected. In addition, one would have to be careful not to delay the issuance of quarterly reports in order to permit auditors to become involved at a time when pressures are growing to accelerate quarterly reporting. A reasonable compromise would be to mandate audit committee review. Auditor involvement, if any, might be better directed at the system of internal controls.

The present statutory requirements have proved workable even though they are couched in rather broad and vague terms such as "independence" and "review" without much indication of what was meant ; of course, now that we have more experience we could provide some further guidance. This suggests to me that the Macdonald Commission formula erred too far on the side of caution. You will not get enough experimentation without the engine of a general statutory requirement. Obviously, the requirements should be expressed in as specific terms as seems appropriate, but they will of necessity always be broadly stated. What we should attempt to establish is the minimum basic functions that are to be performed and, in that regard, the Macdonald Commission recommendations fall short of the mark.

### **The Role of the Audit Committee**

It would not be appropriate for the Board or its committees to manage the company's affairs. Their role is an oversight one. This is a difficult distinction to make in practice and therefore the roles

should be defined as clearly as possible. This would also achieve a degree of consistency from one company to another.

Five basic specific objectives for an audit committee are :

- to help directors meet their responsibilities, especially for accountability ;
- to provide a better communication between directors and external auditors ;
- to enhance the external auditor's independence ;
- to increase the credibility and objectivity of financial reports ;
- to strengthen the role of the outside directors by facilitating in-depth discussions between directors on the committee and management and external auditors.

235

The tasks of audit committees vary not only in accordance with the size and make-up of the Board but also according to the type of business and its organizational structure. Appendix II provides a specimen terms of reference. The list is lengthy and could easily be expanded.

It is only by reading the full Macdonald report that one gains an appreciation of the sort of role that the Commission has in mind :

*"To achieve this improvement we advocate building on the community of interest and shared exposure to legal liability among those responsible for financial reports, especially the directors, auditors and, where applicable, regulators. Directors and auditors bear a special responsibility for fair financial reporting."* [Emphasis added].

Macdonald envisages a proactive role, with the audit committee getting involved in resolving accounting disputes between management and the auditors, including "opinion shopping" situations where other accounting firms may have been consulted. The committee "should develop its own financial disclosure philosophy. It should vigorously present this philosophy to both the auditor and management to ensure the best disclosure is made. . . should be more involved in assessing key management estimates and judgments that can be material to reported figures."

In the words of Macdonald "a good audit is not a standardized commodity to be purchased off-the-shelf." The audit committee

would be charged with ensuring that a properly-tailored audit is planned and executed. This would include a review of any problems encountered by the auditors, and restrictions on their work, the cooperation received from management and the audit findings with particular emphasis on items relating to internal control and management's response.

236 The Macdonald Commission felt it was necessary to provide companies with flexibility to tailor the role of the audit committee to best suit their individual circumstances. There was also a fear that experimentation would be discouraged if the statutory responsibilities of the Board and the audit committee were more specific. The Macdonald formula is simple – each Board should be free to establish its audit committee's responsibilities ; shareholders are to be informed of the mandate given the audit committee and the committee is to report on how it has discharged its duties. The only other new requirements are that the Committee be composed entirely of outside directors and that interim financial statements also be reviewed.

In my view, a bolder step is appropriate. The minimum functions of the audit committee should be expanded. The "Level One" functions, including the sub-items within each numbered item, as set out in Appendix II, would be a good starting point. In addition, it should review the annual report (Level 2, item 8) and the reports of internal auditors (Level 2, item 12). This could be coupled with SAS-60 style amendments to Canadian auditing standards which would *close the loop* by imposing on auditors a responsibility to satisfy themselves that the committee is aware of key audit-related issues (significant accounting policies and estimates, disagreements with management, consultations by management with other accountants, etc).

Finally, National Policy No. 31 "Change of Auditor of a Reporting Issuer," issued by the Canadian Securities Administrators, should be reexamined. It requires that shareholders be advised of "reportable disagreements" between auditors and management. The definition of "reportable disagreements" is too narrow, such that a comment is triggered only in those extremely rare situations when the auditors have been unable to accept management's position and the item in dispute is significant enough to cause the auditor to qualify his report and both sides have made their decision. The mat-

ters in dispute are usually not straightforward and the discussion process leading up to the "decision" is often lengthy. The proof is in the pudding. The communications being issued pursuant to National Policy No. 31 seldom contain useful disclosures.

The auditor has ample leverage under most corporation statutes to make his case before the Board and the shareholders when he is being replaced. In my experience these powers are seldom used, perhaps out of a sense that management, and not the shareholders, effectively control the audit appointment, and that the best business decision is for the auditor to bow out gracefully.

237

The real benefit of National Policy No. 31 is the attendant publicity. Disclosure of reportable disagreements should be abandoned in favour of something broader. The recent SEC revised (FRR No. 31) requires disclosure of accounting consultations with the newly engaged auditor and the company that occurred prior to their appointment as auditors and disclosure of areas of disagreements with the former auditor.

### **Conclusion**

As far back as 1933, the U. S. Congress recognized that corporate directors were in the best position to prevent misstatements of financial reports. At the same time, Congress recognized the importance of an independent audit. "Independence" has traditionally focussed on the financial and business relationships between the auditor and his client. In addition, auditing standards have required that auditors approach their task with an objective and inquisitive frame of mind.

We are entering a new era of accountability and a significant shift in philosophy is required of management, directors and auditors. Many of the expectation gaps identified by the Macdonald Commission are appropriately directed at accountants, including senior financial management and the directors, as well as auditors. "Independence" is more important than ever, but it is independence in the sense of objectivity and skepticism. And it is expected of the Board as well as the auditors. We are seeing a move towards a greater congruence of the public's expectations of preparers and auditors of financial information. Fair reporting is required whether it is audited or unaudited.

A greater role for independent directors may also reflect the reality that having auditors nominally report to the shareholders does not provide much support in dealing with management who control their nomination and often have *de facto* control of the audit appointment.

238 Given the highly subjective nature of financial reporting, it often is impossible to demonstrate conclusively that a particular presentation is right or wrong when a set of statements is being prepared. Unfortunately, when hindsight makes it abundantly clear that what was done was inappropriate, the directors may be hard pressed to demonstrate that the original presentation was reasonable at the time. Perhaps the best defense is that it was reviewed and approved by competent persons with an objective state of mind.

The directors must be in a position to visibly demonstrate that they are discharging their responsibilities by taking positive steps to ensure that the appropriate matters have been brought to their attention, the issues identified and that the proposed solutions are appropriate. Obviously they cannot be expected to become experts in every field and may require outside assistance in such areas as control risk management. We are already seeing products, such as the Coopers & Lybrand Control Self-Assessment and Representation program, which are designed to help companies in this regard.

The key to discharging the directors' legal liability is, I believe, to have a well-defined and properly executed plan. Using internal controls as an example, the plan should ensure that :

1. An appropriate system of internal controls is designed, implemented and adjusted periodically as risks change.
2. Management periodically reports on the continued effective operation of those controls.
3. The directors seek direct confirmation from the external and internal auditors on matters relating to internal controls.
4. The directors of companies experiencing financial or operating difficulties take special measures which are seen as being an appropriate response to the additional risks.

## Appendix I

### *Internal Controls*

Internal controls within a business operate at different levels of detail and can broadly be classified as :

- *The control environment.* This encompasses such matters as the overall organisation of the business, the degree of delegation of authority and responsibility, and management's consciousness of the need for effective control.
- *Management controls.* These include such matters as the quality and use of management accounts, budgetary information and reviews of exception reports.
- *Detailed controls.* These are all the checks and procedures carried out to ensure the accuracy and completeness of information and to safeguard the company's assets.

239

The primary focus of the audit committee should be on the control environment. It will not usually be realistic for an audit committee to review the effectiveness of management controls and detailed controls except through its review of the activities of internal and external audit. The audit committee might also look to the external auditors for assurance that such controls match up to good management practice in other businesses.

## Appendix II<sup>(3)</sup>

### *Specimen Terms of Reference*

The following specimen terms of reference are illustrative only. In practice, the terms of reference will need to reflect the type and organisation of the business. The duties are arranged in increasing order of distance from external financial reporting. Many audit committees may confine themselves to those duties most closely related to the financial statements (Level I).

The audit committee is a committee of the Board and shall report to the Board in writing at least once a year. Its duties shall be :

---

<sup>(3)</sup> *Audit Committees : The Next Steps*, Coopers & Lybrand (UK), June 1988.

## LEVEL 1

1. To review the draft annual accounts prior to their approval by the Board, focusing in particular on :
  - significant changes in accounting policies and practices ;
  - major judgemental areas ;
  - significant audit adjustments ;
  - departures from accounting standards.
2. To monitor compliance with statutory and Stock Exchange requirements for financial reporting.
3. To discuss the scope of the audit with the external auditors.
4. To discuss matters arising from the audit with the external auditors.
5. To review the effectiveness of the internal audit function.
6. To review interim financial statements prior to publication.
7. To review preliminary announcements of results prior to publication.

240

## LEVEL 2

8. To review the annual report taken as a whole.
9. To ensure that the Board receives reliable and timely management information.
10. To review the effectiveness of the control environment established by management.
11. To review significant transactions outside the company's normal business.
12. To review the reports of internal auditors.
13. To make recommendations on the appointment and remuneration of external auditors.

## LEVEL 3

14. To review the adequacy of management information systems.

15. To monitor compliance with important regulations relevant to the company's activities including local regulations for overseas subsidiaries.
16. To monitor the ethical behaviour of the company and its senior management.
17. To review prior to publication press announcements including advertisements relating to financial matters.
18. To review circulars issued in connection with a proposed merger or takeover or other major transactions of a non-routine nature.
19. To initiate special projects or investigations on any matter within its terms of reference.

## Chronique de documentation

par

R.M. et G.P.<sup>(1)</sup>

### I. « Coup d'oeil sur l'économie québécoise », *La Revue Économique*, vol. 10, n° 1, premier trimestre 1989, Banque Nationale du Canada

242

Le Service des études économiques de la Banque Nationale du Canada propose aux lecteurs de *La Revue Économique* (le bulletin de la Banque Nationale) des études bien documentées et illustrées. À preuve, la présente livraison, intitulée « Coup d'oeil sur l'économie québécoise », qui permet de réfléchir sur l'économie provinciale. En voici un résumé, extrait du bulletin :

« Depuis 1982, le taux de croissance de l'économie québécoise est plus élevé que celui de l'ensemble du Canada. On observe une économie où le secteur public est en retrait, où les investissements privés ont largement supplanté les investissements publics et où le secteur tertiaire s'est développé rapidement, alors qu'on enregistre des gains de productivité importants dans le secteur manufacturier. Tout indique que le Québec est devenu plus compétitif, et ceci est de bon augure dans le contexte de la globalisation des marchés. »

### II. *Droit commercial – Avenues nouvelles, Formation permanente, Barreau du Québec, Les Éditions Yvon Blais inc.*

Dans la poursuite de ses objectifs d'information, la Formation permanente du Barreau du Québec organisa un colloque consacré au droit commercial.

Le présent ouvrage collige les conférences qui furent prononcées lors du colloque :

- *La personnalité juridique de la compagnie mise en péril*, par Paul Martel
- *Les sociétés en commandite*, par Jean-Maurice Gagné

---

(1) Sous la signature R.M. : I à X ; sous la signature G.P. : XI à XIV.

- *Le sort réservé aux actionnaires minoritaires dans les offres publiques*, par Jean-Marc Fortier
- *Les interventions du directeur de la Loi sur la concurrence : une protection ou une entrave au commerce*, par Serge Bourque
- *La franchise : un contrat sui generis dangereux*, par Jean H. Gagnon
- *Les séquelles inattendues d'une réorganisation corporative*, par Pierre L. Baribeau, Philippe Frère
- *Le financement à l'étranger*, par Jean-R. Boivin
- *La protection des dirigeants ou l'art de ménager ses arrières*, par Marie Giguère
- *La Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies : un outil utile pour éviter la faillite*, par Yoine Goldstein
- *Protection des actionnaires minoritaires et recours collectif*, par M. le bâtonnier Paul Vézina
- *L'impact de l'article 6 de la Charte canadienne sur les plans conjoints et autres formes de réglementation provinciale des marchés*, par Michel Décary
- *Le décloisonnement et la pluridisciplinarité des professions*, par Claude Béland
- *La Loi sur le registre des associations et entreprises : un nouveau régime*, par Bruno Arnould

243

**III. États d'urgence – défaillances technologiques et déstabilisation sociale**, par Patrick Lagadec, Éditions du Seuil, mars 1988, 406 pages

Gagnant du prix Roberval en 1988, prix du livre de la communication en technologie, l'auteur mène une enquête à vive allure auprès de hauts responsables en matière de catastrophes majeures et nous présente une réflexion franche et fouillée.

Patrick Lagadec, chercheur à l'École polytechnique de Paris, a également publié au Seuil, en 1981, la *Civilisation du risque*.

Le mérite de *États d'urgence*, selon nous, est non seulement de définir les situations de crise, mais également de les traiter et de proposer des solutions aux gestionnaires.

#### **IV. Le Bulletin SSQ (1989) sur les lois sociales, publié par SSQ, mutuelle d'assurance groupe**

SSQ publie depuis quinze ans un bulletin sur les lois sociales au Québec et au Canada. La mise à jour annuelle est une excellente initiative, d'autant que les renseignements contenus dans le bulletin sont précis et fiables. Voici la liste des sujets :

244

- Loi sur l'assurance-chômage (Canada)
- Loi sur les accidents de travail et les maladies professionnelles (Québec)
- Les allocations familiales
- Régimes de rentes du Québec
- Loi sur la sécurité de vieillesse
- Loi sur l'assurance-hospitalisation
- Loi sur l'assurance-maladie (Québec)
- Loi sur l'aide sociale (Québec)
- Loi sur l'assurance automobile (Québec)
- Loi sur les normes du travail (Québec)

#### **V. L'Élaboration des politiques en matière d'environnement, document d'étude, Commission de réforme du droit du Canada**

Le présent document s'inscrit dans la série *protection de la vie*. *L'Élaboration des politiques en matières d'environnement* fut préparé par T.F. Schrecker, grâce à l'appui de la Commission de réforme du droit du Canada.

Le document est divisé en cinq parties :

- Chapitre un : « Les aspects politiques de la réglementation »
- Chapitre deux : « Les aspects politiques de la science »
- Chapitre trois : « Les limites de l'analyse économique »
- Chapitre quatre : « Le rôle joué par les sociétés commerciales dans l'élaboration des politiques »
- Chapitre cinq : « Observations générales et conclusions »

Signalons, à titre d'exemples, deux idées fondamentales tirées des conclusions :

« Toute réforme législative en matière d'environnement risque d'avoir des effets très limités si elle se borne à des modifications de fond touchant par exemple la création de nouvelles infractions ou de nouvelles sanctions et l'institution d'une charte des droits environnementaux. De telles mesures sont importantes, mais pour être efficaces à long terme, elles doivent s'inscrire dans une nouvelle structuration des *mécanismes d'élaboration* des textes relatifs à l'environnement, tant sur le plan du contenu que de l'application.

« Essentiellement, notre thèse se résume ainsi : les citoyens qui tentent, individuellement ou collectivement, de se prémunir contre les conséquences, dans leur vie et sur leur santé, des décisions prises par les grandes entreprises, sont constamment placés dans une situation défavorable, pour les raisons données dans le présent document. L'essentiel n'est pas que le lecteur souscrive à nos conclusions, mais bien qu'il saisisse l'importance d'avoir une compréhension profonde de la situation. Si certaines questions, certaines controverses sont écartées du processus de prise de décision et de son cadre théorique, ce n'est pas nécessairement en raison de leur peu d'importance, ou parce que personne ne s'en préoccupe : ce peut être également qu'il est très difficile de les intégrer à ce processus, ou encore que les personnes susceptibles de les soulever n'ont jamais été admises à participer à la prise de décision. »

245

## VI. Le nouveau président de l'UAP

Nous avons parcouru le texte d'une entrevue accordée par M. Jean Peyrelevade, nouveau président de l'UAP, parue dans *L'Argus* du 27 janvier 1989. Celui-ci livre ses réflexions sur l'intégration de la France dans la Communauté européenne, l'harmonisation de la fiscalité, le courtage français, le marché français face aux courtiers étrangers, le rapprochement de l'assureur avec la banque et la privatisation.

À un moment de l'entrevue, on lui pose cette question, assez indiscrète, il est vrai.

« M. A. - Seriez-vous plus heureux si l'UAP était privatisée ?

« J. P. - J'ai toujours pensé que le capitalisme français était trop faible pour pouvoir se passer de l'actionnaire public au sens large

du terme. À partir de ce moment, il est normal qu'un certain nombre d'institutions soient détenues totalement ou partiellement, directement ou indirectement (on peut discuter les modalités), par l'État, servant ainsi de renfort aux structures productives privées françaises.

246

« Que se passerait-il aujourd'hui dans un certain nombre de sociétés si l'UAP n'était plus actionnaire ? Quelle est la base d'actionariat possible pour l'ensemble des structures financières et industrielles françaises ? Je pense personnellement que le marché financier français n'est pas assez riche, puissant et rigoureux pour que l'on puisse privatiser toutes nos structures industrielles et financières. Je crois que ce que l'on appelle « le capitalisme populaire » est un mythe dangereux.

« Aujourd'hui, on admire la puissance et la structure du système financier allemand, qui protège toutes les grandes entreprises de ce pays contre des attaques étrangères, tout en surveillant la qualité de leur gestion. Eh bien, ne nous contentons pas d'admirer ou de gémir. Construisons quelque chose non pas d'identique mais d'analogue dans ses effets. Je pense que le système français est déjà trop ouvert par rapport à l'étranger. Il est l'objet de tentations fortes, preuve en est l'attaque des Generali sur la Compagnie du Midi. Nous n'avons pas beaucoup de protections contre ce type d'initiatives, sinon l'existence d'un secteur public relativement puissant. Je suis et je reste très attaché à l'indépendance des entreprises publiques, à l'autonomie de leur gestion, mais je ne crois pas souhaitable leur privatisation au sens où vous posez votre question. »

Faut-il noter ici que l'UAP, c'est-à-dire l'Union des Assurances de Paris, est nationalisée et qu'elle est le groupe le plus important de France.

**VII. *Les Contrats d'assurance*, par M<sup>e</sup> Jean-Guy Bergeron, tome premier, Les Éditions SCM Inc.**

L'ouvrage du professeur Bergeron était attendu, lui qui nous avait habitué, dans ses articles, à une réflexion juste et équilibrée sur les droits des assurés et ceux des assureurs. Il pourra intéresser les gens du milieu des assurances mais aussi les juristes et les étudiants en droit.

Les contrats d'assurance ont une vie intérieure : le professeur Bergeron examine les enjeux et les rôles de l'assurance, en retrace les développements, décrit les entreprises d'assurance et les classifications d'assurance, apprivoise le vocabulaire et, surtout, dégage les règles d'interprétation, fouille la jurisprudence et analyse les différents formulaires utilisés.

Livre de référence, il se lit d'un trait, mais surtout, il se relit à la lumière d'un problème particulier ou d'une recherche précise : coup d'envoi réussi qui augure bien la production du deuxième tome, prévu par l'auteur.

247

#### **VIII. Numéro spécial sur les captives dans *Business Insurance*.**

La popularité et l'intérêt d'une société d'assurance captive ne se retrouvent pas seulement en périodes cycliques où les marchés sont fermes, mais également en périodes de concurrence. Tel est le message exprimé dans un article de *Business Insurance*, édition du 10 avril 1989, intitulé « *Captives still important in soft market* ».

D'ailleurs, ce numéro de *Business Insurance* est consacré en grande partie au dossier des captives. On y retrouve des mises à jour opportunes ayant trait aux domiciles les plus convoités et à leur législation, tant en Amérique du Nord qu'en Europe de l'Ouest : les Bermudes, les îles Cayman, la Barbade, les Bahamas, les îles Turks et Caicos, les îles Vierges, l'île de Guernesey, le Luxembourg, l'île de Man, les États américains du Vermont, du Colorado, du Tennessee et les îles Hawaii et, enfin, la province de Colombie-Britannique.

Dans son article intitulé « *Taxes stymie British Columbia captives* », l'auteur Kari Berman écrit :

« *The young British Columbia captive industry is growing at a much slower pace than expected last year because of some tough Canadian tax laws and initial low acceptance from Canada's nine other provinces, captive experts say.*

« *The domicile licensed only four new captives in 1988 and has licensed only a total of nine captives since the Insurance (Captive Company) Act of 1987 was enacted.*

« *But, captive observers say that British Columbia – Canada's only captive domicile – offers other advantages to parent companies, and they expect captive growth will pick up this year.* »

D'autres articles sont consacrés à la réassurance et aux captives de réassurance, aux possibilités de louer une captive, ainsi qu'à d'autres aspects. On donne, en outre, un guide complet comportant les caractéristiques d'environ quarante captives. Enfin, on reproduit un annuaire des différents gestionnaires de captives.

### **IX. Primes d'assurance-vie - déductibles ou non ?**

248 Nous avons pris connaissance avec intérêt du *Bulletin fiscal*, n° 52 (mars 1989) publié par Maheu Noiseux/Collins Barrow. On y trouve des renseignements fort pertinents ayant trait aux mesures fiscales. À titre d'exemple, l'explication de la disposition générale anti-évitement, introduite dans la réforme fiscale de 1987.

Voici un texte portant sur la déductibilité ou non des primes d'assurance-vie et que l'on peut retrouver dans ce bulletin au menu varié :

« Revenu Canada a toujours accordé, de façon administrative, la déduction des primes d'assurance-vie temporaire à titre de frais d'emprunt lorsque le créancier exigeait une telle police en garantie collatérale. Cependant, étant donné le dénouement qu'a connu une récente cause portée devant la Cour fédérale d'appel (Antoine Guertin 88 DTC 6126), Revenu Canada est présentement à revoir sa politique à ce sujet.

« Dans la cause en question, la corporation a contracté deux polices d'assurance sur la vie du président et les a transportées au prêteur. Il s'agissait de polices d'assurance-vie entière, avec valeur de rachat et option de dividendes. La corporation a réclamé comme déduction une partie des primes payées soit le coût estimatif d'une assurance-vie temporaire équivalente.

« Non seulement la cour a donné raison au ministère qui avait refusé la dépense, mais le juge a remis en question la politique énoncée par le ministère dans son bulletin d'interprétation IT-309R qui consiste à permettre une déduction pour les primes de polices d'assurance-vie temporaire contractées à l'occasion d'un emprunt. Selon la Cour, le raisonnement est le même qu'il s'agisse d'assurance-vie entière ou temporaire. Toutefois, la cause ne portant pas sur une assurance-vie temporaire, le juge n'a pas eu à se prononcer formellement à ce sujet.

« L'impact d'un éventuel changement de politique par Revenu Canada serait principalement ressenti par les petites entreprises puisque ce sont elles qui subissent le plus souvent ce type d'exigence. »

**X. Rapport sur la tarification en assurance automobile – 1988, Gouvernement du Québec, l'Inspecteur général des Institutions financières**

En vertu de l'article 182 de la Loi sur l'assurance automobile, l'Inspecteur général doit analyser les tarifs et les statistiques des assureurs et produire un rapport annuel.

Tel est le contexte dans lequel s'inscrit le présent rapport et qui se résume comme suit (extrait de l'introduction) :

« Le présent rapport expose les grandes lignes et les conclusions de l'analyse de la tarification pratiquée en 1988 par les assureurs oeuvrant dans le marché privé de l'assurance automobile au Québec.

« Cette analyse débutera par un aperçu de l'offre d'assurance, du contexte légal de l'assurance automobile au Québec ainsi que de l'importance des divers intervenants. Elle se poursuivra par une description des règles de classification et des rabais.

« On traitera ensuite du premier des deux objectifs principaux de l'analyse de la tarification pratiquée par les assureurs, soit de la rentabilité de l'assurance automobile au Québec en 1988, ainsi que celle reliée aux différents types de véhicules au cours des dernières années. Le dernier chapitre analysera le deuxième objectif principal du présent rapport, c'est-à-dire le fondement de la tarification des voitures de tourisme, en passant par les perspectives de l'évolution des coûts en regard des primes exigées par les assureurs. »

**XI. L'actionnariat au Québec en 1988, par Martin Martin, Commission des valeurs mobilières du Québec, Montréal**

Ce travail ne manque pas d'intérêt, parce qu'il étudie la répartition des actions dans la Province de Québec au niveau du régime d'épargne-actions. Il montre l'essor assez remarquable des actionnaires. Alors qu'autrefois, les Québécois souscrivaient relativement peu d'actions ordinaires et préféraient les titres à revenu fixe, une poussée très nette s'est manifestée depuis quelques années. Il est évident que la crise boursière de 1987 a enrayé le mouvement. D'un autre côté, elle a eu ceci de bon que les épargnants ont enfin compris qu'à côté des titres à revenu fixe, il y avait un autre mode de place-

ment qui n'était pas sans intérêt pour ceux qui ne mettent pas tous leurs oeufs dans le même panier. Malheureusement, dans ce domaine, la poussée d'achat a été trop vive ou trop forte pendant un an ou deux. D'un autre côté, le marché est créé, l'habitude prise et graduellement, croyons-nous, un bon nombre des compagnies englobées dans le régime d'épargne-actions reprendront leur valeur au cours des années.

**XII. *Une Saison à la Renardière*, par Marcel Rioux, sociologue.  
Paru à Montréal, aux Éditions de l'Hexagone, 1988**

250

Si j'ai grimacé parfois en lisant ce livre, paru dans la collection « Essai », je l'ai aimé dans l'ensemble. L'auteur, sociologue vieilli sous le harnois, mais encore bien vivant, a beaucoup de charme.

Certains passages m'ont désappointé, d'autres m'ont étonné, d'autres m'ont plu. Que penser de ce passage à propos du référendum de 1982 :

« Est-ce là la fatigue culturelle dont parlait Aquin il y a 25 ans ? Ne commençait-on pas à percevoir ce qui aujourd'hui s'épanouit, soit le « retrait de chacun dans sa sphère propre », c'est-à-dire chez nous dans les affaires où, sans nul souci du bien commun, l'on ne songe qu'à son patrimoine personnel. Fatigue, désir de tranquillité pour s'enrichir tout à son aise, ne plus entendre parler ni du pays, ni de la nation, ni de l'indépendance, ni de la social-démocratie. Ici également, même crainte de l'anarchie ; il faut des gouvernements forts pour s'enrichir tranquillement sous l'oeil de Dieu. »

**XIII. *Fais ce que peux*, en guise de mémoires, par Gérard Filion.  
Chez Boréal, Montréal**

Livre vivant, intéressant, dans lequel l'auteur raconte sa vie en toute simplicité, à partir du moment où il court les grèves, pieds nus, où il conduit le troupeau, assiste à l'essor de sa famille rurale jusqu'au moment où il devient président de la Société générale de finance, de Marine Industries Limited, après avoir été secrétaire général de l'UCC, directeur du *Devoir* et après avoir fait partie de quelques commissions d'enquête, dont celle qui a décidé du sort de l'enseignement dans la province de Québec. L'auteur n'hésite pas à parler franchement, dans un style familier ou plutôt très simple. Son livre vient s'ajouter fort heureusement à ceux qui permettent de reconstituer une époque.

**XIV. *L'Actualité économique* : revue d'analyse économique, septembre 1988**

Il s'agit là d'une revue fondée en 1925 par l'Association des anciens élèves des Hautes Études Commerciales, reprise par l'École des Hautes Études Commerciales qui, à son tour, l'a cédée à un groupe formé de la Société canadienne de sciences économiques et de l'École des Hautes Études Commerciales même. Il y a là une revue qui groupe des théoriciens de l'économie. Des sujets intéressants y sont traités à un niveau technique, mais élevé. Pour l'aborder, il faut connaître le jargon commun au milieu et ne pas se laisser effrayer par des formules mathématiques obscures pour le commun des mortels mais précises pour ceux à qui elles sont familières. Dans le dernier numéro, on y traite de la technologie de l'industrie québécoise du camionnage public, des rendements d'échelle dans les industries québécoises et ontariennes de transport par camion, des dépenses en R & D sur la productivité de travail au Québec, des possibilités de production, fonction de production et fonction de coût et, enfin, des conséquences économiques de l'insularité linguistique du Québec. Suivent des commentaires par un certain nombre d'économistes attachés à l'Université Laval, à l'Université de Montréal et à l'UQUAM.

251

Bref, une revue de qualité.

## Documents

### Documents sur la fiscalité

Le ministère des Finances du Canada a publié, le 27 avril 1989, une série de documents fiscaux en marge du budget de l'année 1989 :

252

- A. *Le discours du budget*, présenté à la Chambre des communes par le ministre Michael H. Wilson, le 27 avril 1989.
- B. *Les documents budgétaires*, déposés par le ministre, le même jour, à la Chambre des communes.
- C. *Le plan financier* : nous avons au Canada une dette publique importante et croissante. Le plan financier est destiné à maîtriser la dette publique, supérieure à 320 milliards \$ (le 27 avril 1989). En particulier, y sont exposées la stratégie financière du gouvernement, les mesures instaurées dans le budget, les perspectives financières à court terme (1989 à 1991) et les projections financières à moyen terme.
- D. *Les perspectives économiques du Canada dans les années 1990* : dans la table des matières de ce document, on retrouve quatre titres principaux :
  1. Le potentiel de croissance de l'économie canadienne.
  2. Au sortir de la récession : de 1983 à 1987.
  3. Problèmes nouveaux en 1988 et menaces à une croissance soutenue.
  4. Perspectives de l'économie canadienne.
- E. *La taxe sur les produits et services* : la brochure expose d'abord le contexte de la réforme, à savoir « améliorer l'équité générale du régime fiscal canadien » et « améliorer la capacité concurrentielle du Canada sur la scène internationale, tout en assurant au gouvernement fédéral une source de recettes fiscales plus stable et plus fiable ». Actuellement, la taxe fédérale de vente s'applique à certains niveaux et à des taux divers, le taux général étant de 12 pour cent pour la plupart des biens. Le document fait état

des vices fondamentaux liés à l'actuelle taxe fédérale de vente, instaurée en 1924 : coûts économiques préjudiciables, source de recettes peu fiable et taxe cachée aux consommateurs, bien qu'elle rapporte, en 1989, 17 milliards \$ dans les coffres de l'État. D'où la nécessité de remplacer l'actuelle taxe fédérale de vente désunifiée par un mécanisme unifié : une taxe sur les produits et services (*TPS*).

Cette taxe entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1991 et s'appliquera au taux de 9 pour cent. Il s'agit d'une taxe de vente multi-stades (utilisée actuellement dans 48 pays) qui s'appliquera à la vente finale des produits et services. L'acheteur paiera la taxe et le vendeur jouera le rôle d'agent de l'État dans la perception et la remise de la taxe. L'une des principales caractéristiques de la taxe dite *TPS* est de servir d'assiette fiscale à la grande majorité des produits et des services consommés au Canada, sous réserve de certaines exceptions.

253

Les exceptions indiquées dans le document sont :

- les produits alimentaires de base ;
- les médicaments d'ordonnance ;
- les appareils médicaux ;
- les loyers résidentiels ;
- la plupart des services de santé et des services dentaires, dont les services hospitaliers et les maisons de repos ;
- les services de garde de jour ;
- l'aide juridique ;
- la plupart des services éducatifs.

Des précisions techniques sur la taxe *TPS* ont été publiées au début de l'été.

Au niveau des services financiers, les institutions financières paieront la taxe sur leurs achats. Toutefois, ne seront pas taxables : les prêts, les dépôts, les hypothèques et l'assurance-vie. Toutes les autres formes d'assurance seront taxables.

Qui sera touché par la *TPS* ? Toutes les entreprises, qui recevront des honoraires pour la perception de la taxe. Les organismes de charité et les organisations sans but lucratif bénéficieront d'allègements de la taxe. Les agriculteurs et pêcheurs profiteront d'une exo-

nération de la taxe sur leur produit. Au niveau du logement, certaines mesures d'allégement viseront les nouvelles habitations et la vente des maisons existantes sera détaxée.

Enfin, ce document précise les mesures transitoires qui seront applicables d'ici à la mise en oeuvre du nouveau régime.

Tous ces documents sont disponibles pour consultation au Centre de documentation de Sodarcac inc. Les lecteurs que le sujet intéresse pourront lire dans le présent numéro un article très documenté portant sur la réforme de la taxe de vente fédérale, par M. Régent Watier.

## Chronique de tarification des risques

par

Maurice Thompson<sup>(1)</sup>

et

Josée Malboeuf<sup>(2)</sup>

255

### Le cancer de la peau

Contrairement à d'autres types de cancers, le cancer de la peau peut être décelé très facilement par un simple examen de la peau. On peut donc le reconnaître dès le début et, de ce fait, son taux de guérison est très élevé, soit bien au-dessus de 95%.

Il existe plusieurs causes connues du cancer non mélanique de la peau, dont :

- les carcinogènes chimiques ;
- les rayons ultraviolets (UV) ;
- la radiation ;
- la déficience ou la suppression immunologique.

Les cicatrices, y compris les cicatrices de brûlures, et l'inflammation chronique sont également carcinogènes, bien que les stimuli qui entrent en jeu soient inconnus.

Comme vous le savez probablement, les rayons ultraviolets représentent le plus grand stimulus carcinogène pour la peau. La perforation de la couche d'ozone présente actuellement un problème sérieux à cause du surcroît de rayons ultraviolets qu'elle peut provoquer.

*En ce qui concerne les cancers de la peau, il faut garder à l'esprit leur potentiel d'envahissement et de propagation. De plus, ils peuvent entraîner une invalidité grave, et même la mort.*

---

<sup>(1)</sup> M. Maurice Thompson est directeur de la Tarification à La Nationale, Compagnie de Réassurance du Canada.

<sup>(2)</sup> M<sup>me</sup> Josée Malboeuf est tarificateur sénior à La Nationale, Compagnie de Réassurance du Canada.

*Quoique rare, la propagation locale ainsi que les métastases éloignées de carcinomes baso-cellulaires ont été documentées. Quant aux carcinomes épidermoïdes, cette incidence est d'environ 0,5% à 3,3%.*

### **Quelques statistiques**

256

Aux États-Unis, l'incidence annuelle du cancer de la peau chez la population de race blanche est d'environ 165/100 000 personnes, soit 300 000 nouveaux cas chaque année. Au Canada, les statistiques de 1985 montrent que 17 210 personnes furent diagnostiquées d'un cancer de la peau (7 800 femmes et 9 410 hommes). De ce nombre, 240 femmes et 320 hommes sont décédés des suites de la maladie. Malgré tout, le taux de guérison du cancer de la peau dépasse 95%.

### **Types de carcinomes**

#### ***Carcinomes baso-cellulaires***

Les carcinomes baso-cellulaires sont de loin le type de cancer de la peau le plus répandu. Aux États-Unis, ils représentent 75% des cas dans les états du Sud et plus de 90% des cas dans le Nord.

Les lésions sont généralement lisses, luisantes, ayant un aspect perlé, et présentent des vaisseaux télangiectasiques qui apparaissent souvent directement sous la surface. Il n'y a généralement aucune sensibilité ou douleur, même dans les cas d'ulcération.

*Il est rare que les carcinomes baso-cellulaires se propagent.*

Ils peuvent toutefois envahir les tissus sous-cutanés, touchant les structures neuro-vasculaires et envahissant parfois les os. Lorsqu'ils sont situés sur la tête, ces carcinomes peuvent s'infiltrer par le crâne pour atteindre le cerveau.

#### ***Carcinomes épidermoïdes***

Les carcinomes épidermoïdes sont des lésions érythémateuses qui peuvent être confondues avec le psoriasis, l'eczéma, les infections et les traumatismes.

Pour ce qui est des parties du corps exposées au soleil, ces carcinomes apparaissent sur les régions de la peau les plus fortement irradiées, comme le dessus du nez, le front, le bout de l'oreille, la lèvre inférieure et le dos des mains.

Ces lésions sur la surface de la peau ont à peu près le même degré de malignité biologique que les carcinomes baso-cellulaires, et présentent rarement des signes de métastases. Les patients immunosupprimés sont toutefois une exception à cette règle.

Les carcinomes épidermoïdes sur une peau relativement peu ou pas exposée au soleil présentent une malignité biologique beaucoup plus grande et une fréquence métastatique considérablement plus élevée.

Il existe deux autres types de carcinomes épidermoïdes : les carcinomes in situ et la kératose actinique. Cette dernière est une lésion pré-maligne.

257

Ces lésions apparaissent toujours sur une peau exposée au soleil et prennent la forme de plaques rouges et rugueuses très peu surélevées.

Puisque la kératose actinique est une lésion pré-maligne, les patients sont plus susceptibles de souffrir de carcinomes baso-cellulaires ou épidermoïdes. Ainsi, lorsqu'un tel diagnostic est rendu, il faut s'assurer que le médecin a fait subir au patient un examen complet.

Les carcinomes in situ semblent presque toujours inoffensifs. Bien démarquées, ces plaques érythémateuses sont légèrement surélevées.

*Il est important de retenir que les lésions in situ apparaissant sur une peau non exposée au soleil sont plus significatives, et peuvent indiquer une malignité interne.*

### **Maladie de Bowen**

La maladie de Bowen est une variante du carcinome épidermoïde in situ. Elle prend la forme d'une plaque érythémateuse asymptomatique, bien démarquée et légèrement surélevée. Pour fins de tarification, il n'est pas nécessaire de différencier ce type particulier de carcinome épidermoïde in situ des autres types de carcinomes du même genre.

### **Kérato-acanthome**

Le kérato-acanthome est une lésion particulière d'un grand intérêt du point de vue clinique. Il apparaît généralement très rapide-

ment, dans l'espace de deux à trois semaines, sur un endroit exposé au soleil où il n'y a aucune lésion déjà existante. Il prend la forme d'un nodule rouge et lisse avec un bouchon central kératineux qui peut parfois avoir été arraché.

Ces lésions ne se propagent jamais. Elles soulèvent toutefois un problème du point de vue clinique puisqu'elles sont très difficiles à différencier des carcinomes épidermoïdes qui, eux, peuvent se répandre. S'il y a des doutes, il est recommandé de procéder à une biopsie. Toute pathologie douteuse doit être traitée comme s'il s'agissait d'un carcinome épidermoïde.

258

### ***Maladie de Paget (non mammaire)***

La maladie de Paget (non mammaire) présente une histogénèse contestée. Selon certains, il s'agit d'une métastase épidermique d'un carcinome sous-jacent. D'autres croient que cette maladie est une dédifférenciation épidermique localisée qui se propage vers le bas aux conduits glandulaires ou aux glandes elles-mêmes.

Ces lésions se trouvent généralement partout où il y a des glandes sudoripares apocrines, notamment dans la région anogénitale, l'aisselle et l'aréole du sein.

On doit au moins attribuer à ces lésions le statut de carcinome in situ. Il faut également envisager la possibilité qu'il s'agisse d'une métastase épidermique superficielle provenant d'un adénocarcinome sous-jacent.

De toute évidence, une métastase peut provenir de ces lésions, bien que les statistiques sur le nombre de ces cas soient peu révélatrices.

### **Diagnostics et stades**

En ce qui concerne le carcinome baso-cellulaire, le stade est défini à la suite d'un examen physique afin de déterminer la taille de la lésion et son degré d'envahissement. Si la lésion a envahi des faisceaux neuro-vasculaires, les os, le cerveau, etc., des examens plus poussés devront être considérés.

Étant donné la faible incidence de métastases provenant d'un carcinome baso-cellulaire, on ne conseille généralement rien de plus

qu'un examen physique, à moins qu'un indice ou un symptôme justifie un examen plus approfondi.

Dans le cas des carcinomes épidermoïdes, on doit procéder à un examen méticuleux des ganglions au moment de l'examen physique.

Un tel examen de contrôle devrait suffire dans le cas de lésions sur les parties du corps exposées au soleil et pour lesquelles le risque de métastases est plutôt bas. En ce qui concerne les lésions sur la peau non exposée au soleil, particulièrement dans la région anogénitale, plusieurs examens peuvent être prescrits afin de déterminer les risques de métastases : scintigraphie au gallium, lymphangiogrammes, scintigraphies du foie et de la rate et radiographie des poumons.

259

Pour les carcinomes épidermoïdes in situ, aucune intervention majeure n'est nécessaire si ce n'est l'ablation de la lésion qui apparaît sur la peau exposée au soleil. Lorsque la lésion est sur une région de la peau qui n'est pas exposée au soleil, on doit envisager la possibilité qu'il y ait une malignité interne sous-jacente ayant une histologie non reliée. L'évaluation dépendra des résultats des examens de dépistage à la suite de l'étude du cas et de l'examen physique.

Le diagnostic de kérato-acanthome est établi par le biais de l'apparence clinique et de l'histopathologie. Seule l'excision de la lésion est nécessaire.

### **Biopsie**

Le diagnostic est établi par le biais d'une biopsie. Il peut s'agir d'une biopsie par incision ou par excision. Une biopsie par incision ne prend qu'une portion de la lésion alors qu'une biopsie par excision enlève la lésion en entier.

### **Traitement**

Les cinq principaux types de traitement du cancer de la peau sont :

- l'électrochirurgie (curetage et électrodissection) ;
- l'excision et la chirurgie de suture par obturation ;
- la radiothérapie ;
- la cryochirurgie ;
- la chirurgie selon la technique de Moh.

Le choix d'un traitement doit tenir compte des facteurs suivants :

- le type de cellule ;
- la taille et la profondeur ;
- la localisation ;
- la durée ;
- tumeur primaire ou récidivante ;
- tumeur simple ou multiple ;
- le degré de dommage causé par le soleil à la peau adjacente ;
- l'âge et l'état de santé général du patient.

260

### **Chimiothérapie topique**

L'application topique de 5 - Fluorouracil (5-FU) s'avère une excellente thérapie contre la kératose actinique.

Son utilisation est toutefois controversée lorsqu'il s'agit d'autres formes de cancer de la peau, comme les carcinomes épidermoïdes et les carcinomes baso-cellulaires.

L'épaisseur de ces cancers de la peau est telle que des concentrations adéquates de 5-FU n'atteignent pas la profondeur nécessaire pour détruire complètement les carcinomes. De plus, cette méthode présente un taux d'échec élevé.

### **Examens de relance**

Plusieurs raisons expliquent l'importance de procéder à des examens de relance complets pendant 5 ans après le traitement d'un cancer de la peau :

- Une récurrence possible peut être décelée par le médecin bien avant que le patient ne remarque une anomalie.
- Plus une récurrence est traitée rapidement, meilleures sont les chances de guérison après la deuxième intervention chirurgicale.
- Un patient qui souffre d'un ou de plusieurs cancers de la peau sur une région exposée au soleil présente un plus grand risque de développer des cancers de la peau aux mêmes endroits.

Selon une étude récente (1987) menée auprès de patients souffrant d'un carcinome baso-cellulaire (CBC), 36% de ceux-ci ont développé un deuxième CBC au cours des cinq ans suivant le traitement du premier CBC.

Dans un autre groupe de patients, 41% de ceux qui avaient eu deux ou plusieurs cancers de la peau ont développé un autre CBC. La plupart de ces nouveaux cancers de la peau étaient inconnus du patient.

### Métastases

261

Il est rare que les carcinomes baso-cellulaires deviennent malins et se propagent. C'est également le cas de la maladie de Bowen, du kérato-acanthome et de la kératose actinique.

Les carcinomes épidermoïdes présentent une faible incidence de malignité et de propagation, surtout dans les régions qui ne sont pas exposées au soleil. Lorsque cela se produit, il faut être encore plus prudent.

Une étude publiée en 1982 dans le *Southern Medical Journal* révélait des résultats très intéressants.

Elle a été menée auprès de 35 000 patients atteints d'un cancer de la peau et qui avaient été traités au *M. D. Anderson Hospital and Tumor Institute*. L'étude débuta en 1944 et se termina en 1976.

- Parmi les 35 000 patients, 1 118 présentaient des carcinomes épidermoïdes localisés aux extrémités. Seize patients (1,4%) souffraient de métastases régionales ou éloignées. Quarante-vingt-dix patients (8%) avaient été vus la première fois suivant l'apparition de métastases, après que les lésions primaires aient été traitées ailleurs.
- Parmi ces 106 patients, 48,1% présentaient des métastases ganglionnaires régionales, 22,6% éprouvaient une récurrence locale et étaient atteints de métastases ganglionnaires régionales, et 14,2% avaient des métastases éloignées.

Il est donc manifeste que les carcinomes épidermoïdes doivent être étudiés plus attentivement.

**Points à retenir**

Bien qu'il soit clair que la plupart des cancers de la peau sont assurables sur une base régulière, quelques-uns d'entre eux présentent un taux de mortalité plus élevé.

Nous étudierons d'abord les exigences pour évaluer les cancers de la peau, et nous offrirons ensuite nos recommandations en matière de tarification.

**Exigences**

- 262
1. Compte rendu d'hôpital ou RMT afin de recueillir les renseignements suivants :
    - type de carcinome ;
    - tumeur récidivante ou envahissante ;
    - localisation de la tumeur (région exposée au soleil ou non) ;
    - atteinte régionale ;
    - métastases éloignées ;
    - traitements subis ?
  2. Examens de relance réguliers et adéquats, y compris les résultats de l'ensemble des tests et analyses de laboratoire.

**Recommandations en matière de tarification**

- Les carcinomes baso-cellulaires qui ne sont ni récidivants ni envahissants peuvent être acceptés sur une base régulière, tout comme les carcinomes récidivants. Nous vous conseillons toutefois d'être plus prudents dans ce dernier cas.
- Les carcinomes baso-cellulaires envahissants peuvent être acceptés avec une faible tarification, étant donné le risque de malignité interne. Les carcinomes épidermoïdes sur la peau exposée au soleil peuvent être acceptés sur base régulière. Quant aux régions non exposées au soleil, nous recommandons une surprime temporaire modérée pendant quelques années.

Les mêmes recommandations s'appliquent aux carcinomes épidermoïdes in situ, à la kératose actinique et à la maladie de Bowen.

- Un diagnostic certain de kérato-acanthome est acceptable sur une base régulière. Lorsque la pathologie est discutable, nous recom-

mandons une surprime temporaire modérée pendant quelques années.

- La maladie de Paget (non mammaire) dans la région anogénitale et l'aisselle peut être acceptée avec une surprime temporaire modérée si la pathologie révèle un diagnostic certain de néo in situ.
- Si la maladie se manifeste sur le sein, l'acceptation doit se limiter aux stades I et II seulement.

# Études techniques

par

Rémi Moreau

## I. Options à la copropriété par déclaration<sup>(1)</sup>

264

Nous étudierons successivement quatre options : la copropriété indivise, l'usufruit, la coopérative et la compagnie.

### A. La copropriété indivise

Chaque acquéreur d'un logement possède un droit exclusif dans ce logement et devient propriétaire indivis de l'immeuble. Les droits sont représentés et exprimés par une fraction ou un pourcentage. Généralement, ce pourcentage est constitué par la superficie de sa partie exclusive par rapport à la superficie totale de l'immeuble.

Une déclaration de copropriété régleme les relations des copropriétaires indivis entre eux :

- définition des parties exclusives et des parties communes ;
- quote-part ;
- devoirs et obligations des copropriétaires ;
- assemblées générales et procédures ;
- devoirs et obligations des administrateurs ;
- autres aspects : assurances, fin de la copropriété, etc.

Outre la déclaration, la copropriété est régie par les articles 441(b) à 442(p) du *Code civil*.

### B. L'usufruit

Un propriétaire d'immeuble vend l'usufruit des divers appartements. Dans cette hypothèse, il consent un droit réel sur son immeuble (« servitude personnelle ») en faveur d'une personne dont les

---

<sup>(1)</sup> Notes prises dans « Alternatives à la copropriété par déclaration », par M<sup>e</sup> Raymond Grenier et M<sup>e</sup> Denis Lacroix, *Revue du Notariat*, vol. 86, n<sup>os</sup> 3 et 4, novembre et décembre 1983 et vol. 86, n<sup>os</sup> 5 et 6, janvier et février 1984.

droits sont régis par les règles du *Code civil* relatives à l'usufruit et par la convention ou déclaration d'usufruit.

L'usufruitier est titulaire d'un droit réel qui lui confère la jouissance de la chose qui fait l'objet de l'usufruit. Il n'est aucunement propriétaire indivis de la chose ou d'un droit dans la chose.

L'organisation de l'usufruit est basée sur deux documents :

- l'acte de vente de l'usufruit ;
- la convention entre indivisaires ayant pour objet de régir les rapports des usufruitiers entre eux, de même que ceux des usufruitiers avec le nu-propiétaire.

265

### C. La coopérative

Ce mode alternatif a recours à une personne morale distincte.

Dans le cas de logements, on distingue deux types de coopératives :

- la coopérative de construction, créée afin de permettre à ses membres d'accéder à la propriété d'une unité d'habitation ;
- la coopérative d'habitation.

La *Loi sur les coopératives*, sanctionnée le 23 juin 1982, définit l'expression « coopérative » et régit la corporation (corporation au sens du *Code civil*) et les membres qui en font partie.

La coopérative ne possède pas de capital-actions, mais un capital social variable qui se compose de parts sociales et de parts privilégiées.

La situation juridique de l'occupant est régie par la *Loi sur les coopératives* et par une convention. Il faut envisager l'occupant en tant que membre de la coopérative et en tant qu'utilisateur des services d'habitation offerts par la coopérative.

### D. La compagnie

L'utilisation d'une compagnie a un trait commun avec la coopérative, sauf que la compagnie est régie au Québec par la *Loi sur les compagnies* ou la *Loi sur les sociétés commerciales canadiennes*.

Les affaires de la compagnie sont gérées par ses administrateurs. Les actionnaires peuvent à certaines conditions restreindre leurs pouvoirs en vertu d'une convention unanime.

L'occupant est actionnaire de la compagnie. Chaque action comporte certains droits fondamentaux : droit de vote, droit de recevoir tout dividende déclaré et droit au partage du reliquat des biens de la compagnie, en cas de dissolution.

266 Les droits de l'occupant, en tant qu'usager d'un logement de la compagnie, découlent généralement d'un « bail en propriété » (expression antinomique) en vertu duquel la compagnie loue à un actionnaire une unité spécifique de l'immeuble.

Une compagnie sans capital-actions ne peut servir à régir l'utilisation d'un immeuble à logements par plusieurs personnes, puisque cet objet a des fins commerciales.

## II. Les sociétés commerciales<sup>(2)</sup>

Nous examinerons certaines caractéristiques essentielles que comportent les types de société suivants : la société en nom collectif, la société anonyme, la société en commandite et la société par actions.

### A. La société en nom collectif

- Elle porte un nom ou une raison sociale.
- Elle n'a pas, à l'instar d'une compagnie, une personnalité juridique distincte des membres qui la composent.
- Elle a, néanmoins, un patrimoine qui lui est propre :  
« Les sociétés en nom collectif sont celles qui sont formées sous un nom collectif ou raison sociale, consistant ordinairement dans le nom des associés ou de l'un ou plusieurs d'entre eux, et dans lesquelles tous les associés sont conjointement et solidairement tenus des obligations de la société. » (Art. 1865 du *Code civil*)

### B. La société anonyme

« Dans les sociétés qui n'ont pas un nom ou une raison sociale, soit qu'elles soient générales ou limitées à un seul objet ou à une seule négociation, les associés sont sujets aux mêmes obligations en fa-

---

<sup>(2)</sup> Notes prises dans un texte intitulé *La Société en commandite et le « joint venture »* par M<sup>e</sup> Marc A. Léonard, de l'étude Desjardins, Ducharme.

veur des tiers que dans les sociétés ordinaires en nom collectif. » (Art. 1870 du *Code civil*)

- En bref, les associés peuvent être responsables vis-à-vis les tiers des obligations contractées par l'un d'eux dans le cours ordinaire des affaires de la société ou en ce qui concerne les biens à l'usage de la société.

### C. La société en commandite

- Elle est formée conformément à la *Loi des déclarations des compagnies et sociétés* (chap. 272, *Statuts refondus*, 1964), à compter de la date d'enregistrement.

267

- Elle est composée de personnes appelées commandités et de personnes appelées commanditaires.

- Le commanditaire doit fournir au fonds commun une somme d'argent ou un bien particulier et peut fournir un apport additionnel.

- Les commandités sont les seuls qui ont le pouvoir d'administrer les affaires de la société et qui peuvent l'obliger :

« Les commandités sont tenus solidairement des dettes de la société à l'égard des tiers ; les commanditaires n'y sont tenus que jusqu'à concurrence de l'apport convenu. » (Art. 1875 du *Code civil*)

- La raison sociale de la société doit porter les mots *société en commandite*.

- Pendant la durée de la société, un commanditaire ne peut retirer son apport, sauf si la majorité des associés y consent.

### D. La société par actions

- Elle est formée sous l'autorisation d'une charte royale ou en vertu d'une loi adoptée par l'Assemblée nationale ou le Parlement et régie conformément aux dispositions de telle charte ou loi : *Loi des compagnies, Loi sur les sociétés commerciales canadiennes*.

- Si elle est formée sans cette autorisation, elle est sujette aux règles générales régissant les sociétés en nom collectif :

« Les noms des associés ou actionnaires ne paraissent pas dans les sociétés par actions qui sont généralement connues sous une dénomination qui indique l'objet de leur formation. Les affaires en sont conduites par des directeurs ou autres mandataires. » (Art. 1890 du *Code civil*)

### III. La Loi sur les accidents du travail et les maladies professionnelles (Québec) : les changements qu'elle apporte<sup>(3)</sup>

Voici les principaux aspects de la nouvelle *Loi sur les accidents du travail et les maladies professionnelles*, adoptée par l'Assemblée nationale le 23 mai 1985 et sanctionnée le 28 mai 1985.

1° La loi établit des présomptions (à certaines conditions) en faveur du travailleur dans plusieurs domaines, de sorte qu'il est entièrement dégagé du fardeau de preuve pour être couvert.

- *Présomption de lésion professionnelle* :

« Une blessure qui survient sur les lieux du travail est présumée une lésion professionnelle. » (Art. 28)

- *Présomption de maladie professionnelle* :

« Le travailleur qui est atteint d'une maladie visée à l'annexe I de la loi est présumé atteint d'une maladie professionnelle. » (Art. 29)

- *Présomption d'incapacité d'occuper son emploi* (Art. 46)

- *Présomption d'invalidité* (Art. 53)

- *Présomption de représailles ou de congédiement* (Art. 32 et 255)

- *Présomption de survenance de décès en raison de la maladie professionnelle* (Art. 95)

- *Présomption de décès* (Art. 96)

2° La loi a élargi les protections accordées aux travailleurs suivants : le camelot et le domestique.

En outre, la notion de lésion professionnelle a été élargie.

3° Le remplacement du revenu est protégé, tant au niveau de la capacité du travailleur à gagner un revenu aujourd'hui qu'au niveau de sa capacité à gagner demain (sous l'ancienne loi, on ne protégeait que le passé).

Protéger la capacité de gain s'articule autour de deux principes :

- considérer les revenus découlant du contrat de travail ;

---

<sup>(3)</sup> Documentation de la C.S.S.T. : *La Loi, ses fondements et ses principes*.

- lorsque le travailleur occupait plus d'un emploi, considérer le revenu de l'emploi le plus rémunérateur que celui-ci devient incapable d'exercer.

Toute la durée de la consolidation médicale et de la réadaptation est protégée jusqu'à l'âge de 65 ans. Le taux auquel on compense est de 90% du revenu net.

4° Un montant forfaitaire est fixé d'après le pourcentage des dommages corporels subis et l'âge du travailleur. Ce montant compense strictement les dommages corporels (déficit physiologique, préjudice esthétique, douleurs et perte de jouissance de la vie) ou psychiques.

269

Le conjoint du travailleur est également protégé grâce à une indemnité de décès, déterminée d'après l'âge du conjoint et le revenu brut annuel du travailleur décédé. Ce montant ne peut être inférieur à 50 000 \$. En plus de cette indemnité forfaitaire, le conjoint du travailleur décédé a droit à une indemnité équivalant à 55% de l'indemnité de remplacement du revenu à laquelle le travailleur avait droit. Ce droit est nouveau.

Enfin, la loi prévoit une indemnité pour les enfants à charge jusqu'à leur majorité.

5° La C.S.S.T. est liée par l'opinion médicale du médecin qui a charge. La Commission conserve ses pouvoirs administratifs pour contrôler la qualité de l'opinion médicale.

En outre, l'employeur a la possibilité de suivre l'évolution de la lésion.

Le Contrôle administratif de l'information médicale relève de la Commission.

Tant l'employeur que la C.S.S.T. peuvent contester la décision du médecin qui a charge du travailleur. L'employeur et la C.S.S.T. ne peuvent contester en même temps cette décision. On référera alors à un arbitrage médical.

Le travailleur a le libre choix de son médecin.

6° Le droit au retour au travail est un droit nouveau en Amérique du Nord : il prévoit le droit de réintégrer l'établissement où l'employé travaillait, dans un emploi équivalent à l'emploi qu'il occupait

si celui-ci n'existe plus. La protection de l'emploi est fondamentale dans la loi.

Ce droit de retour au travail s'applique pendant un an suivant le début de la période d'absence continue du travailleur si l'établissement compte vingt travailleurs ou moins, et pendant deux ans si l'établissement compte plus de vingt travailleurs.

7° La réadaptation est un point majeur dans le nouveau régime : elle oblige la Commission à élaborer un plan individualisé de réadaptation répondant aux besoins particuliers du travailleur.

270

8° Le travailleur doit aviser son supérieur de l'endroit et des circonstances entourant une lésion professionnelle. Si la lésion le rend incapable de travailler au-delà d'une journée, il doit remettre une attestation médicale à son employeur. Si cette incapacité de travailler est supérieure à 14 jours, il doit produire une réclamation à la Commission.

Durant les 14 premiers jours, il appartient à l'employeur d'en faire la gestion, au même titre qu'il gère l'absentéisme.

9° La loi prévoit de nouveaux mécanismes d'appel. Le Bureau de révision est la deuxième instance de décision suite aux décisions de la Commission. La Commission d'appel, relevant du ministre de la Justice, est le dernier palier de décision.

10° Il appartient à la C.S.S.T. d'administrer le nouveau régime.

11° Au niveau de la prévention et de l'inspection, la nouvelle loi comporte des changements en ce qui a trait au processus de révision d'une décision de la Commission. (Autrefois, processus strictement interne).

Au niveau du financement, le changement majeur qui découle de la loi est la facturation par établissement.

12° Résumé : droits et obligations du travailleur et de l'employeur.

• *Droits du travailleur* : droit à l'assistance médicale, droit au choix de l'établissement et du professionnel de la santé, droit de recevoir une indemnité de remplacement du revenu, droit de recevoir un montant forfaitaire, droit à la réadaptation, droit d'accès à son dos-

sier possédé par la C.S.S.T., droit de retour au travail, droit à une demande de révision et droit d'appel.

- *Obligations du travailleur* : aviser l'employeur des circonstances entourant un accident ayant provoqué une lésion professionnelle, remettre une attestation médicale à son employeur (à l'intérieur des 14 premiers jours d'incapacité), produire une réclamation à la Commission (au-delà de 14 jours), suivre les traitements médicaux prescrits, participer à un plan individualisé de réadaptation.

- *Droits de l'employeur* : exiger du travailleur qui a été victime d'une lésion professionnelle qu'il se soumette à un examen médical, suivre l'évolution du dossier en désignant à cet effet un professionnel de la santé, contester l'attestation médicale ou le rapport du médecin, assigner le travailleur à un travail temporaire avec l'approbation du médecin en titre.

- *Obligations de l'employeur* : transmettre les informations requises à la Commission, aviser la Commission si l'incapacité du travailleur se prolonge au-delà d'une journée, verser au travailleur le salaire prévu légalement, permettre au travailleur un retour au travail et informer la Commission à cet effet.

#### **IV. La responsabilité du produit : plus que de la fumée pour les manufacturiers de tabac aux États-Unis (décisions américaines)<sup>(4)</sup>**

Une tendance nouvelle commence à émerger devant l'appareil judiciaire américain : autant les tribunaux se montraient autrefois réticents à condamner les manufacturiers du tabac face à des poursuites intentées par des usagers atteints de tabagisme, autant ces derniers peuvent savourer aujourd'hui les résultats, ou à tout le moins les développements judiciaires, de certaines poursuites légales.

L'affaire *Cipollone* marque le départ de cette nouvelle tendance.

Suite au décès de son épouse en 1983, dû à un cancer du poumon, M. Antonio Cipollone en attribua la cause aux manufacturiers de tabac, en alléguant que son épouse avait commencé à fumer en 1942, et qu'à cette époque et subséquemment, les cigarettes étaient peu sûres et que leur consommation n'était pas réglementée<sup>(5)</sup> et que les manufacturiers avaient été négligents en n'informant pas leur clientèle des dangers inhérents, comme l'intoxication. En outre, la

(4) "Products Liability", *Tort & Insurance Law Journal*, Vol. XXIV, No. 2, p. 448 et s.

poursuite insiste sur le fait que les manufacturiers ont sciemment caché au public certains rapports et expertises médicales portant sur la question.

Un juré trouva le manufacturier Liggett coupable d'avoir omis d'aviser M<sup>me</sup> Cipollone, avant 1966, des dangers inhérents et qu'une telle omission pouvait être considérée comme un cause ("*proximate cause*") de son décès. Le jugement alloua une part de 20% de la responsabilité au manufacturier, générant ainsi des dommages ("*awards*") au montant de 400 000 \$. Portée en appel par Liggett, cette décision fut maintenue par le tribunal.

272

Depuis lors, d'autres poursuites furent intentées : l'affaire *Roysdon v. R.J. Reynolds Tobacco Inc.*, l'affaire *Gianitsis v. American Brands Inc.* et l'affaire *Palmer v. Liggett Group Inc.* Nous ne nous y arrêterons pas, tant demeure complexe l'interprétation des lois et des réglementations portant sur la responsabilité de produits et sur la législation fédérale dite *Cigarette Act*, lesquelles peuvent différer d'un État à l'autre.

Le seul but que nous poursuivions était de faire le constat à l'effet qu'un coup de barre a été donné dans l'affaire Cipollone, lequel ne manquera certainement pas d'engendrer de nombreux rebondissements judiciaires.

---

(5) La réglementation fédérale américaine *Federal Cigarette Labeling and Advertising Act* date de 1966 et porte sur la responsabilité stricte en matière de responsabilité de produits.

# Chronique économique

par

André Sirard<sup>(1)</sup>

## Ralentissement économique et inflation persistante

Les développements récents au Canada, aux États-Unis et dans certains pays industrialisés d'outre-mer, dont le Royaume-Uni, indiquent que la croissance économique donne des signes de ralentissement. L'activité économique commence à décélérer en réaction à la montée antérieure des taux d'intérêt. Cependant, les pressions inflationnistes continuent de s'intensifier. L'économie des pays industriels semble progressivement faire son entrée dans une période qui pourrait cumuler ralentissement économique et inflation persistante. Dans un tel contexte, les banques centrales pourraient se montrer hésitantes à desserrer leur politique monétaire.

273

### *Évolution de la situation économique et financière*

Depuis le printemps de 1988, les taux d'intérêt à court terme ont augmenté d'environ 350 points de base en Amérique du Nord. Des conditions monétaires resserrées ont été jugées nécessaires par les banques centrales pour contrer les effets cumulés des pressions excessives exercées par la demande, d'une part, et par la résurgence de l'inflation, d'autre part. L'activité économique nord-américaine a fait montre de beaucoup plus de vigueur que ne le prédisaient la majorité des observateurs au lendemain du krach boursier d'octobre 1987 ; les pressions qui en ont découlé se sont reflétées dans la hausse relativement rapide de la demande de crédit émanant des ménages et des entreprises.

En 1988, la croissance économique s'est élevée à 3,8% aux États-Unis et à 4,5% au Canada. Les dépenses d'investissement des entreprises, soit l'achat de machinerie et d'équipement pour moderniser l'appareil productif et la construction non résidentielle pour accroître la capacité de production, ont largement contribué à la bonne

---

<sup>(1)</sup> M. André Sirard est à l'emploi de la firme Sodarcan inc., à titre de vice-président adjoint, placements.

tenue de l'économie. La vigueur persistante de la demande, une rentabilité élevée et des bilans financiers assainis, particulièrement au Canada, auront permis cette poussée des dépenses en capital, normale dans une phase avancée de l'expansion économique. Un certain nombre de secteurs industriels ont atteint, ou dépassé, le taux normal d'utilisation de leurs capacités et, parallèlement, des pressions sur les coûts et les prix se sont manifestées. Le resserrement évident du marché du travail, particulièrement aux États-Unis, a donné lieu à une accélération de la hausse des coûts de la main-d'oeuvre. Les prix des produits de base ont poursuivi sur leur lancée à la faveur de la pression exercée par la demande dans les principaux pays industriels.

Ces derniers mois, des premiers signes de décélération sont apparus au chapitre de la croissance économique. Le ralentissement du rythme de progression de la production industrielle est particulièrement évident, tant aux États-Unis qu'au Canada. Du côté de la demande, certains indicateurs montrent que les ménages nord-américains ne sont pas restés indifférents à la remontée substantielle des taux d'intérêt. Le fléchissement des ventes d'autos, lequel a forcé les fabricants à réintroduire des programmes d'incitation à l'achat, en fait état. Néanmoins, la demande continue d'exercer des pressions suffisamment fortes sur la capacité de production pour engendrer une intensification des pressions inflationnistes. L'expérience des cycles économiques passés montre que l'inflation a tendance à plafonner plusieurs mois après l'amorce d'un ralentissement économique significatif.

### ***Perspectives***

Compte tenu du resserrement monétaire opéré par les banques centrales depuis le début de 1988, la croissance économique en Amérique du Nord devrait décélérer au second semestre de 1989 et en 1990. Le niveau élevé des taux d'intérêt réels et une progression moindre de l'emploi inciteront les ménages à épargner davantage, ce qui réduira la croissance des dépenses de consommation. Au Canada, les mesures de fiscalité indirecte introduites dans le dernier budget fédéral contribueront aussi au ralentissement prévu de la consommation. Dans le domaine de la construction résidentielle, l'activité se ralentira sous le poids du niveau actuel des taux hypothécaires. Par ailleurs, les dépenses d'investissement des entreprises

continueront d'augmenter au cours des prochains trimestres, mais moins rapidement qu'en 1988. Particulièrement au Canada, les achats de machinerie et d'équipement, satisfaits en grande partie par les importations, progresseront plus lentement. La force relative du dollar canadien face à la devise américaine pèsera sur le rythme de croissance des exportations. Tant au Canada qu'aux États-Unis, le déficit du compte courant demeurera élevé au cours des deux prochaines années.

Du côté de l'inflation, les pressions pourraient commencer à s'apaiser vers la fin de 1989 ou au début de 1990, ce qui ouvrira la voie à une diminution significative des taux d'intérêt. D'ici là, la Réserve fédérale et la Banque du Canada continueront d'être circonspectes dans leur conduite de la politique monétaire. Un relâchement des conditions du crédit apparaît peu probable dans un proche avenir. Avant d'opérer de la sorte, les banques centrales s'assureront que les pressions inflationnistes sont bien en voie de s'atténuer. Un compromis budgétaire crédible entre l'Administration Bush et le Congrès américain, susceptible de persuader les marchés financiers que la tendance du déficit est définitivement à la baisse, s'avère aussi un ingrédient essentiel à un recul des taux d'intérêt.

Ce scénario de ralentissement économique, accompagné d'un reflux tardif de l'inflation et des taux d'intérêt, ne fait toutefois pas l'unanimité. Certains prévisionnistes craignent que l'expansion économique se poursuive à un rythme soutenu au cours des prochains trimestres, ce qui engendrerait une intensification des pressions inflationnistes et forcerait les banques centrales à resserrer davantage leur politique monétaire, au risque de provoquer une récession dès le début de 1990. Les signes de décélération de l'activité économique observés au cours des derniers mois ne seraient, selon eux, qu'un autre faux signal, comme ce fut le cas à la mi-88. D'autres prévisionnistes sont par contre portés à retenir le scénario de stagflation. Dans ce cas, l'économie nord-américaine serait sur le point d'entrer dans une phase prolongée de croissance lente et d'inflation tenace, semblable aux années 70. Encore une fois, les opinions divergent considérablement en ce qui a trait aux perspectives économiques et financières ; de là l'instabilité des marchés financiers.

## Faits d'actualité

*par*

J.H. et R.M.<sup>(1)</sup>

### I. La hausse des bons du Trésor du Canada

276

En janvier 1987, le taux d'intérêt auquel ces titres étaient émis est passé de 7,80 à 11,14 en janvier 1989, à 11,42 en février et à 12,12 en mars. Il y a là des chiffres qui sont très caractéristiques du moment. Ils tendent, en effet, à empêcher l'inflation dans un pays qui bouillonne littéralement d'activité : le nôtre.

Comme on peut l'imaginer, une pareille augmentation est extrêmement coûteuse, quand ce ne serait que pour le coût de la dette de l'État qui est énorme, aussi bien au point de vue fédéral que provincial et municipal.

Les gouvernements ont tenté à quelques reprises de s'objecter à la hausse. L'attitude de la Banque du Canada reste ferme : tout plutôt que de céder à l'inflation menaçante.

On espère avoir atteint le faîte, mais qui sait ?



Il y a là, dit-on, une très curieuse opposition entre la province d'Ontario et les autres. Certains veulent retracer la politique de la Banque du Canada au bouillonnement assez extraordinaire qui se manifeste actuellement dans le sud de l'Ontario. D'un autre côté, la Banque ne peut pas considérer le problème sous l'angle d'une partie du pays, par opposition au reste. On l'a fait remarquer avec raison.

Il faudra suivre cette question de très près, en même temps que celle des dettes fédérales, provinciales et municipales. Il y a là en effet un problème d'une extrême gravité.

---

<sup>(1)</sup> Sous la signature J.H. : I à VI ; sous la signature R.M. : VII à XVI.

Le discours du budget nous a fourni de précieux renseignements à ce sujet, au milieu d'un grand brouhaha et de querelles diverses.

Avril 1989

## **II. Les hommes d'affaires du Canada français**

Dans une conférence qu'il a faite récemment, le président de la Banque Nationale du Canada, M. André Bérard, souligne l'extraordinaire essor de la jeune génération dans les carrières économiques, au Québec. Enfin, le milieu canadien-français a compris qu'on n'asseoit pas des droits linguistiques et des pouvoirs collectifs simplement sur des ententes ou des traités. Il y a longtemps que des économistes et des sociologues comme Léon Gérin, Étienne Parent, Errol Bouchette et Édouard Montpetit ont montré la voie. Qu'elle ait été suivie à la suite, en particulier, des événements de 1960 est excellent. Après M. Bérard, nous nous en réjouissons.

277

Longtemps, le milieu canadien-français n'a compris que des entreprises de peu d'importance, de petits moyens, d'influence médiocre. Puis, avec les progrès de l'instruction, l'évolution de l'initiative, l'oeuvre des chambres de commerce, la connaissance du métier, l'effort des grandes écoles de commerce, un noyau d'hommes d'action s'est créé ; il a agi, pris certains risques, regardé au-delà. Et on a eu des résultats. Tout n'est pas au point, parfait, certaines entreprises se développent vite, trop vite. Certaines comptent peut-être trop sur le crédit et la chance. Mais de plus en plus, on sait ce qu'il faut faire pour réussir et on entreprend. Il faut s'en réjouir.

## **III. Quand le vote se prend**

De plus en plus, certaines sociétés financières centralisent le droit de vote dans les sociétés dont les titres leur sont confiés. Le processus est simple : elles demandent à leurs clients de leur remettre leurs titres transportés à leur nom, avec un numéro. Ainsi, le titre est identifiable, puisque le numéro en précise le propriétaire. L'avantage pour la société financière est de s'emparer ainsi d'un droit de vote considérable aux assemblées générales. Comme cette manière de procéder a tendance à se généraliser, on se trouve devant une influence très forte que vaut à la société financière l'accumulation des titres entre ses mains. Pour la compagnie dont on ramasse les titres ainsi, il y a une question assez grave puisque grâce aux titres retenus,

l'équilibre de direction peut être rompu. Il devient très difficile de savoir à l'avance si une majorité est entre les mains d'un ou de plusieurs groupes et dans quel sens le vote pourra s'orienter éventuellement.

#### **IV. Lire, tout en conduisant**

278

Dans son enthousiasme, un journaliste s'écrie : « Vers l'an 2000, on pourra conduire son auto tout en lisant le journal. » Si ce titre évoque des progrès mécaniques assez remarquables, il indique cependant une méconnaissance totale du problème. En effet, l'automobiliste qui lirait son journal en conduisant sa voiture courrait le risque d'avoir de multiples accidents, aussi difficiles à expliquer qu'à justifier. En effet, quels que soient les progrès mécaniques accomplis, on ne supprimera jamais l'homme attentif qui regarde la route et non un objet quelconque à l'intérieur de sa voiture.

Il est vrai que d'étonnantes améliorations donneront à la voiture automobile une sécurité assez extraordinaire. D'un autre côté, on ne supprimera jamais la fonction de l'homme qui la conduit. Il est vrai qu'on a réalisé la conduite automatique de l'avion en la confiant à des appareils d'une extraordinaire précision, mais le temps est sûrement très éloigné où la voiture se conduira seule.

#### **V. Cobourg, centre universitaire**

On annonçait récemment qu'à Cobourg (Ontario), s'installerait probablement une filiale d'une grande société américaine d'automobiles. Sait-on qu'à Cobourg, au siècle dernier, il y avait une petite université à laquelle l'École de Médecine de Montréal s'était affiliée pour obtenir que son diplôme fût accepté officiellement ? Pour comprendre, il faut se rappeler que l'École de Médecine ne pouvait obtenir la reconnaissance officielle d'aucune université. C'est en songeant à une situation aussi paradoxale que l'évêque de Montréal est intervenu auprès des autorités de Laval pour qu'on englobe à un moment donné l'École dans cette succursale qu'elle ouvrait au château Ramozay.

#### **VI. L'actionnaire contre le conseil d'administration**

L'actionnaire peut-il poursuivre les administrateurs dont il critique l'administration ? Assurément : ainsi, des actionnaires reprochent à une grande société la qualité d'un placement qui a entraîné

une perte de quelque 100 millions de dollars à la compagnie. Ils le peuvent, mais en le faisant, ne courent-ils pas le risque de diminuer la valeur de leurs titres en étalant la turpitude des hommes qui la dirigent ? Il est impossible de trancher la question par un oui ou par un non. Tout dépend des circonstances, de l'entreprise elle-même et des suites qui sont données au procès.

Si les administrateurs sont responsables de leurs actes, dans quelle mesure un placement fait de bonne foi et qui tourne mal peut-il entraîner une responsabilité autre que morale ? Il est impossible de répondre à cette question, sauf en se trouvant devant un cas particulier.

279

#### **VII. Cent quarante assureurs se sont fait concurrence dans le marché québécois de l'assurance automobile en 1988**

Tel que le signale le *Communiqué* de l'Inspecteur général des institutions financières, au 22 mars 1989, 181 assureurs ont été autorisés à souscrire l'assurance automobile en 1988 (par rapport à 176 en 1987), dont 140 assureurs ont effectivement fait des opérations de souscription en assurance automobile. De ce nombre, on observe 49 assureurs à charte du Québec.

« Selon l'Inspecteur général, l'offre d'assurance automobile au Québec demeure donc importante même si ce marché reste toutefois dominé par un nombre relativement peu élevé d'assureurs. En effet, les données établies en fonction du volume de primes souscrites de 1983 à 1987, montrent que les 15 assureurs ou groupes d'assureurs les plus importants recueillent près des deux tiers du volume de primes souscrites en assurance automobile au Québec. »

Le *Communiqué* donne également le tableau suivant :

#### **Les 15 assureurs ou groupes d'assureurs les plus importants en assurance automobile en 1987 et leur rang au cours des dernières années**

Assureur	Rang				
	1987	1986	1985	1984	1983
Groupe Comassur Inc.	1	1	1	1	1

280

Groupe La Laurentienne	2	2	2	2	2
Groupe Prudential Corp. Canada	3	4	4	4	4
Groupe Allstate Insurance Co.	4	3	3	3	3
Groupe Home Canadien	5	8	6	10	16
Groupe Desjardins	6	11	9	7	6
Provinces Unies	7	7	7	6	7
Guardian du Canada	8	5	8	8	12
Groupe Economical	9	10	10	12	14
Wawanesa	10	9	11	11	8
Lloyd's de Londres	11	6	5	5	5
Groupes Roins Holding Ltd.	12	12	13	15	13
Groupe Travelers Corporation	13	13	12	9	9
Capitale	14	18	17	19	19
Groupe Canadian General Insurance	15	15	16	14	10

### VIII. Gel des primes d'assurance automobile au Québec (au niveau des primes payables à la Régie)

Au Québec, l'assurance automobile est la seule classe d'assurance entièrement contrôlée par l'État, tant au niveau du contenu des formulaires qu'au niveau des tarifs des assureurs privés.

Certains articles de la *Loi sur l'assurance automobile* peuvent être cités :

« Art. 177. Chaque assureur agréé doit déposer auprès du surintendant des assurances, à sa demande et en la forme que celui-ci indique, les données statistiques de son expérience en assurance automobile au Québec.

« Art. 180. Chaque assureur agréé doit déposer auprès du surintendant des assurances trois exemplaires de son manuel de tarifs, aussitôt après sa confection, et, par la suite, dans les dix jours de toute modification.

« Art. 181. Tout assureur agréé doit fournir au surintendant des assurances toute justification que celui-ci exige sur un ou plusieurs éléments de son manuel de tarifs.

« Art. 182. Sur réception des données statistiques ainsi que des manuels de tarifs visés dans le présent titre, le surintendant des assurances doit en faire une analyse.

« Avant le dernier jour de février de chaque année, le surintendant fait rapport au ministre sur le résultat de son analyse des données et manuels qui lui ont été fournis durant l'année précédente.

« Le deuxième alinéa de l'article 140 s'applique au rapport visé dans l'alinéa précédent. »

281

Toutefois, en matière d'indemnisation des victimes d'accidents corporels, l'État a non seulement un droit de regard en matière de tarifs, mais encore un pouvoir d'intervention. Ainsi le gouvernement vient de décréter que les contributions à la société d'État, la Régie de l'assurance automobile du Québec, seront gelées pour l'année 1989, en raison du bilan routier positif en 1988. Si ce même facteur positif persiste en 1989, le gel serait éventuellement applicable en 1990, a précisé le ministre des Transports du Québec.

En ce qui a trait à la hausse projetée par la Régie concernant les primes payables par les motocyclistes, à cause d'une forte sinistralité en 1987, les primes seront maintenues à leur niveau actuel en raison des meilleurs résultats obtenus en 1988.

#### **IX. IX<sup>e</sup> colloque juridique de la faculté de Droit de l'Université de Montréal : *Catastrophes écologiques et incidences juridiques***

Le vendredi 17 mars 1989, s'est tenu le IX<sup>e</sup> colloque juridique sous les auspices de la faculté de Droit de l'Université de Montréal. Les nombreux conférenciers ont été invités à s'exprimer autour des cinq thèmes suivants :

- Défaillances technologiques et déstabilisation sociale
- Prévention des agressions contre l'environnement
- Indemnisation des victimes
- Sanction des pollueurs
- Progrès économiques et qualité de l'environnement : les arbitrages de l'État

La conférence inaugurale fut prononcée par M. Patrick Lagacé, professeur à l'École Polytechnique de Paris. Le mot de la fin fut donné par M. le sous-ministre Jean-Claude Deschênes, ministre québécois de l'Environnement.

#### **X. La conférence de Bâle sur le contrôle des exportations de déchets toxiques vers le tiers monde**

282

Le 22 mars 1989, à l'issue de la conférence internationale de Bâle, un certain nombre de pays ont signé un traité sur le transport des objets dangereux. Sur les 116 nations participantes, seulement 34 pays, dont le Canada, ont paraphé cette entente fort controversée qui démontre néanmoins une volonté internationale d'éliminer la menace que constituent les objets toxiques. À l'origine de cette entente, la découverte, en 1988, de 4 000 tonnes de déchets toxiques d'un pays entreposées sans précautions dans un terrain vague d'un autre pays.

L'entente obligerait les transporteurs d'objets toxiques de tout pays signataire à obtenir l'assentiment du pays receveur avant que l'expédition ne commence.

#### **XI. L'assurance automobile est demeurée rentable en 1988, au Québec**

Tel est le titre du *Communiqué* publié par l'Inspecteur général des institutions financières, qui signale ce qui suit (22 mars 1989) :

« Les assureurs privés au Québec ont subi des pertes d'exploitation de 67 M\$ en 1988 mais celles-ci ont été comblées, une fois encore, par les revenus de placement. Ces pertes sont du même ordre que celles de 1987 et correspondent à un déboursé de 1,05\$ par dollar de prime acquise durant l'année. Elles sont cependant beaucoup moins importantes que les pertes de l'ordre de 152 M\$ et 140 M\$ subies en 1985 et 1986. »

Cette stabilité est explicable, d'observer l'Inspecteur général, dans les pertes d'exploitation des assureurs québécois, par une hausse équivalente des primes et des coûts de l'assurance.

L'industrie de l'assurance automobile, au Québec, a affiché un léger profit technique en 1988, de constater l'Inspecteur général, qui prévoit des hausses modérées dans les primes exigées en 1989, compte tenu de la forte concurrence qui se maintient.

## XII. L'avant-projet de loi sur les valeurs mobilières

Une consultation publique s'est tenue en mars dernier dans le cadre d'une commission parlementaire chargée d'étudier l'avant-projet de loi visant à modifier la *Loi sur les valeurs mobilières*.

Parmi les aspects étudiés, mentionnons le projet du ministre délégué aux Finances de soumettre la Commission des valeurs mobilières à un pouvoir de directive du gouvernement, pouvoir essentiel, selon le ministre, pour qui les décisions de la Commission doivent être en harmonie avec les grandes politiques économiques du gouvernement. Dans ce cadre, l'avant-projet dispose :

- sur le pouvoir qu'aurait le ministre de donner des directives sur les orientations et les objectifs de la Commission des valeurs mobilières ;
- sur la création du poste de directeur général de la Commission, nommé par le gouvernement.

En outre, l'avant-projet de loi propose que les sociétés d'État québécoises, mandataires de la couronne, aient une certaine liberté d'action, en n'étant pas assujetties à la *Loi sur les valeurs mobilières*. Le ministre serait toutefois disposé à examiner d'autres solutions permettant aux sociétés d'État d'être formellement assujetties aux règles de la Commission des valeurs mobilières du Québec.

Il s'agit là de questions fondamentales, sur lesquelles plusieurs intervenants ont manifesté leurs divergences de vue, dont la Commission elle-même ainsi que la Bourse de Montréal.

Nul doute que la rédaction du projet de loi tiendra compte de certaines recommandations qui ont été faites en commission parlementaire. Le projet de loi ne serait pas déposé à l'Assemblée nationale avant l'automne, aurait confié le ministre.

## XIII. Les résultats du quatrième trimestre et de l'année 1988<sup>(2)</sup>

Les assureurs canadiens, toutes classes d'assurance de dommages confondues, ont obtenu, au quatrième trimestre, des résultats légèrement améliorés par rapport au quatrième trimestre de 1987 :

---

<sup>(2)</sup> Source : *The Quarterly Report*, Vol. VII, No. 4.

---



---

**Quatrième trimestre**


---

	<b>1988</b>	<b>1987</b>
	<b>(en milliers de dollars)</b>	
• Primes nettes souscrites	3 058 039 \$	2 895 497 \$
• Sinistres nets	2 473 346 \$	2 424 035 \$
• Ratio (sinistres à primes acquises)	79,9%	82,0%
• Profits ou pertes d'opération	( 376 373)\$	( 390 078)\$

---

284

Les résultats globaux de l'année 1988 se présentent donc comme suit :

---



---

	<b>1988</b>	<b>1987</b>
	<b>(en milliers de dollars)</b>	
• Primes nettes souscrites	12 307 592 \$	11 686 360 \$
• Sinistres nets	9 080 241 \$	8 316 441 \$
• Ratio (sinistres à primes acquises)	75,5%	73,9%
• Profits ou pertes d'opération	( 555 197)\$	( 774 363)\$

---

Par ailleurs, les résultats financiers ont été de 1 926 549 000 \$, de sorte que les revenus nets (incluant les pertes d'opération, les taxes et autres dépenses extraordinaires) se chiffrent à 1 042 029 000 \$ (par rapport à 1 164 947 000 \$ en 1987).

#### **XIV. Un nouveau contrat couvrant les risques de pollution en France**

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1989, un nouveau contrat – *ASSURPOL* – vient répondre aux besoins des entreprises désireuses d'assurer les risques liés à la pollution dans les secteurs de la chimie, des pétroles, de la métallurgie, des textiles et autres.

Ce nouveau contrat possède deux avantages marqués par rapport à l'ancien contrat *GARPOL* :

- des limites de garantie plus élevées, pouvant atteindre 125 millions de francs par sinistre et par période annuelle ;
- la réparation de dommages aux tiers résultant d'atteintes à l'environnement ayant une origine accidentelle ou non accidentelle.

#### **XV. Fichier central de renseignements en assurance automobile**

Le projet de loi 133 modifiant la *Loi sur l'assurance automobile*, qui a été déposé le 5 mai 1989 à l'Assemblée nationale par le ministre Fortier, ne manque pas d'intérêt. Désormais, et tel est le principe de la nouvelle législation, les bons conducteurs pourront ne plus être pénalisés au plan de la tarification de leurs assurances automobile, quand ils seront impliqués dans un accident pour lequel ils ne sont pas responsables.

285

En effet, la loi prévoit la constitution d'un fichier central de renseignements, administré par le Groupement des assureurs automobiles sous la responsabilité de l'Inspecteur général des institutions financières. Tous les assureurs autorisés à pratiquer l'assurance automobile auraient accès à ce fichier, dans lequel seront répertoriés le nombre et la nature des accidents d'automobile, la responsabilité ou la non-responsabilité de chaque conducteur impliqué dans un accident, et le montant des sinistres payés.

Il est important de signaler que le projet de loi contient des règles précises sur la confidentialité du fichier. Cette banque de données, limitée aux accidents d'automobile, devra être strictement confidentielle.

#### **XVI. Le projet de loi 134 : *Loi sur les intermédiaires de marché***

Le projet de loi 134, déposé le 11 mai 1989 par le ministre Pierre Fortier, s'inscrit dans le cadre de la réforme des institutions financières. Il vise les agents et les courtiers d'assurances<sup>(3)</sup>, les experts en sinistre, les planificateurs financiers et les courtiers en valeurs mobilières, définis dans la loi sous le vocable « intermédiaires de marché ».

---

(3) Les rédacteurs ont utilisé l'expression « courtiers en assurances », qui va à l'encontre d'une règle établie et reconnue ici comme en France, notamment.

Sans entrer dans les détails du volumineux projet de 52 pages et comptant 261 articles, qu'il nous suffise d'indiquer certains principes qui s'en dégagent :

286

- permettre des activités multidisciplinaires ou des associations entre les intermédiaires désignés ;
- réglementer les activités ayant trait aux conflits d'intérêts, aux ventes liées et à la transmission d'informations détenues ;
- encadrer les activités des agents, des courtiers et des experts, sous forme d'une autoréglementation, via le Conseil des assurances de personnes et le Conseil des assurances de dommages ;
- assurer l'indépendance des courtiers en limitant à 20% la participation de compagnies d'assurance ou d'institutions financières dans le capital-actions d'un cabinet de courtiers ;
- maintenir les pouvoirs de l'Association des intermédiaires en assurance de personnes et de l'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec, notamment en matière disciplinaire et en matière d'émission de certificats pour l'exercice des activités.

Nous nous réjouissons que le projet reconnaisse le principe que l'intermédiaire de marché en assurance est mandataire de l'assuré, sauf dans les trois cas prévus par la loi. On peut donc présumer que le législateur en tiendra compte et modifiera l'article controversé de l'*Avant-projet de loi sur la réforme du Code civil ayant trait au droit des obligations* : cet article 2484 stipule qu'en matière d'assurances terrestres, « l'agent ou le courtier en assurances est présumé le représentant de l'assureur ».

La loi est censée entrer en vigueur dès cet été et être révisée dans cinq ans.

## Chronique juridique

par

Rémi Moreau

Dans la dernière livraison du *Recueil de jurisprudence du Québec*, le fascicule 10<sup>(1)</sup>, nous retrouvons des jugements intéressants ayant trait au domaine de l'assurance. Qu'il nous suffise ici d'en faire un bref rappel. (Les jugements ci-après, numérotés 1 à 4).

287

### 1. Déclaration du risque en assurance de responsabilité (*Canadian Johns-Manville Company Limited c. The Canadian Indemnity Company*)<sup>(2)</sup>

La Cour d'appel, dans cette affaire, statue sur un jugement de la Cour supérieure, rendu le 16 mai 1985, qui déclarait nulle *ab initio* une police d'assurance émise en faveur de l'appelante.

En effet, celle-ci avait souscrit, en 1970, une assurance de responsabilité civile générale couvrant, notamment, le risque de produits à base de fibre d'amiante. Cette police avait été renouvelée en 1973 et annulée en 1975. L'assureur voulait que cette police soit déclarée nulle *ab initio* en alléguant que l'appelante ne lui avait pas révélé la fréquence des maladies pulmonaires encourues par les travailleurs. La Cour supérieure avait conclu que l'appelante n'avait pas dévoilé toutes les informations utiles qu'elle possédait quant aux risques reliés à l'amiante, contrevenant ainsi à l'article 2485 C.c., d'où le présent appel.

Le tribunal d'appel examine non seulement l'article 2485 C.c., mais également l'article 2486 C.c., alinéa 2, qui stipule ce qui suit :

« Il n'est pas obligatoire de déclarer (à l'assureur) les circonstances que l'assureur connaît ou est présumé connaître en raison de leur notoriété, sauf en réponse aux questions posées. »

L'argumentation de l'appelante repose, on l'aura deviné, sur le fait que les problèmes reliés aux produits de l'amiante étaient connus

---

<sup>(1)</sup> (1988) R.J.Q. 2605 à 2924.

<sup>(2)</sup> (1988) R.J.Q. 2651 à 2659.

de l'assureur au moment de la souscription initiale, et que ces problèmes étaient notoires, compte tenu des nombreux articles de journaux alors publiés sur cette question.

Le tribunal conclut que l'appelante n'avait pas, dans les circonstances, à dévoiler à l'assureur tous ses renseignements : elle pouvait présumer que l'assureur les connaissait ou lui demanderait des détails additionnels, ce qu'il n'a pas fait.

**2. Poursuite en Ontario relativement à des dommages corporels dans un accident de la route survenu au Québec (*Laurentienne Générale, Compagnie d'assurance inc. c. Réjean Blanchard et al*)<sup>(3)</sup> – Jugement porté en appel**

288

La présente affaire vise une requête en jugement déclaratoire, présentée en Cour supérieure afin de connaître l'étendue de l'assurance automobile dans les circonstances d'un accident de la route au Québec entre un Ontarien et un Québécois.

Le résident ontarien poursuit devant le tribunal de cette province le propriétaire et le conducteur du véhicule immatriculé au Québec, ainsi que leur assureur, la présente requérante.

L'assureur requérant allègue que la police ne l'autorise pas à défendre les assurés en regard de la poursuite en Ontario, puisque les dommages ne sont pas couverts :

« Sont exclus du présent chapitre :

« 1) Les dommages corporels dont la Loi sur l'assurance automobile, [. . . ] prévoient la compensation, sauf dans la mesure où la Loi sur l'assurance automobile ne saurait s'appliquer. »

À la lumière de cette exclusion, les dommages corporels apparaissent bel et bien exclus, mais l'exclusion citée plus haut ne saurait s'appliquer puisque la Loi sur l'assurance automobile du Québec ne s'applique pas en Ontario.

L'assureur doit donc intervenir, puisque l'exclusion « sauf dans la mesure où la Loi sur l'assurance automobile ne saurait s'appliquer » doit vouloir signifier quelque chose. Le tribunal ne voit pas comment ce texte ne pourrait trouver application dans les circonstances.

---

<sup>(3)</sup> (1988) R.J.Q. 2715 à 2724.

**3. Les frais extrajudiciaires en assurance de responsabilité sont-ils prévus à l'article 2605 C.c. ? (Kaufel Group Limited et al c. Liberty Mutual Fire Insurance Company)<sup>(4)</sup> – Jugement porté en appel**

Les demanderessees intentent une action contre l'assureur, société défenderesse, en remboursement d'honoraires extrajudiciaires qu'elles ont payé pour leur défense lors d'une action découlant d'un accident de travail encouru par un employé.

L'article 2605 du Code civil du Québec se lit comme suit :

« Art. 2605. Les frais et dépens des poursuites contre l'assuré, y compris ceux de la défense et les intérêts sur le montant de la garantie, sont à la charge de l'assureur en sus du montant des assurances. »

Les frais auxquels cet article fait référence sont-ils les frais taxables seulement, comme le soutient l'assureur, ou doit-on y ajouter les frais extrajudiciaires ?

Les demanderessees basent leur prétention sur le fait que le contrat d'assurance est plus large que l'article cité plus haut en obligeant l'assureur à défendre l'assuré à ses frais.

Toutefois l'action des demanderessees est rejetée au motif que la défenderesse n'est pas en faute :

*"In other words the simple failure to fulfil the obligation is not enough, it requires proof of fault. In the present case the Court considers that it is clear from the judgment dated 2 April 1985 Exhibit D-3 that there were serious questions legitimately raised by the Defendant as to whether the claim was covered under the policy. These could only be resolved by evidently quite extensive proof made at the trial and serious consideration in the judgment. In the Court's opinion the Defendant in view of these serious doubts which it raised, and there is nothing to suggest that it did so in bad faith, was entitled to protect itself and proceed in the way that it did, see Paquin c. Cie d'assurances générales de commerce, supra. In reality it had no proper alternative procedure open to it to protect its interests.*

*"[...] In consequence, the Court is of the opinion that the Defendant acted in a prudent and diligent manner and was not at fault."*

---

(4) (1988) R.J.Q. 2729 à 2733.

**4. Décès accidentel lors d'un accident d'automobile et l'état d'ébriété de la victime (*Rita Leduc c. La Survivance, Compagnie Mutuelle d'assurance-vie*)<sup>(5)</sup>**

Une clause de la police prévoyant une double indemnité en cas de décès accidentel, l'assureur refuse cette prestation au motif que le décès n'était pas accidentel, vu que l'assuré conduisait en état d'ébriété. En outre, le contrat d'assurance énonce que la double indemnité ne s'applique pas si le décès est « le résultat direct ou indirect de la participation de l'assuré à un acte criminel ».

290

Les faits et circonstances relatifs à cette affaire révèlent que l'assuré conduisait effectivement en état d'ébriété et que son taux d'alcool dépassait la limite permise dans le Code criminel. Toutefois, la preuve tend également à démontrer que c'est l'autre conducteur qui serait entièrement responsable de l'accident.

Considérant que la Cour ne peut conclure à l'existence d'un lien de causalité entre le décès de l'assuré et sa conduite en état d'ébriété, l'assureur demeure pleinement obligé à verser la double indemnité du contrat d'assurance.

La Cour réfère à un autre jugement et cite la clause de la police, prévoyant que :

« L'assuré ne doit pas conduire ou utiliser l'automobile :

« a) lorsqu'il est sous l'influence de boissons enivrantes [. . . ] au point de se trouver pour le moment incapable de maîtriser convenablement l'automobile. »

L'infraction seule, ici, ne suffit pas. Il faut encore que l'infraction soit une cause déterminante des dommages et que la conduite en état d'ébriété ait causé le décès de la victime, démonstration dont l'assureur avait le fardeau.

**5. Poursuite en assurance automobile intentée non par la victime immédiate, mais par un tiers qui recevait des soins de la part de cette victime (*André Tordion c. La Compagnie d'assurance du Home Canadien et Christine Allaire*)<sup>(6)</sup>**

La Loi sur l'assurance automobile interdit tout recours d'une victime qui subit un dommage corporel dans un accident d'auto-

<sup>(5)</sup> (1988) R.J.Q. 2896 à 2903.

<sup>(6)</sup> (1989) R.J.Q. 41 à 43.

bile. Cependant, qu'en est-il d'une réclamation ne venant pas de la victime immédiate, mais d'une autre victime ? En l'occurrence, l'appelant Tordion était affecté d'une maladie sérieuse et devait recevoir des soins constants de son épouse : celle-ci fut victime d'un accident d'automobile. L'appelant peut-il obtenir, en vertu du droit commun, une indemnité pour perte de « consortium » et de « servitium » ?

La Cour d'appel étudia le fondement du recours, basé sur l'article 1056 (d) du Code civil ainsi que sur l'article 4 de la Loi sur l'assurance automobile et sur l'article 1.28 de ladite loi (définition du mot « victime »).

291

Il est clair, selon le tribunal, que Tordion n'est pas une victime au sens de la Loi sur l'assurance automobile. Cependant, il ne pourrait non plus recevoir une indemnité fondée sur le droit commun, car l'article 1056 (d) du Code civil énonce : « Nul ne peut exercer de recours [...] excepté dans la mesure où la loi le permet ».

Or, non seulement la Loi sur l'assurance automobile ne le permet pas, mais son article 4 interdit spécifiquement tout recours à « quiconque » :

« Les indemnités prévues au présent titre tiennent lieu de tous les droits, recours et droits d'action de quiconque en raison d'un dommage corporel causé par une automobile et nulle action à ce sujet n'est reçue devant une cour de justice. »

## 6. Trois jugements récents de la Cour suprême du Canada

La Cour suprême du Canada a rendu plusieurs jugements le jeudi 20 avril 1989, dont trois ont retenu notre attention :

- Elle a confirmé le droit de la Commission de protection du territoire agricole du Québec d'interdire toute utilisation autre que l'agriculture concernant les terres situées dans la zone « verte ».
- Elle a renversé une décision de la Cour d'appel du Québec en condamnant la Ville de Beauport à des dommages-intérêts de 2,5 millions \$, à cause du mauvais entretien des bornes-fontaines, ce qui a amené la destruction d'un hôtel dans cette municipalité, en 1972. La Cour suprême a conclu que les municipalités peuvent être poursuivies en dommages suite à la faute de leur service de protection contre les incendies. La Cour d'appel avait prétendu qu'une municipalité ne pouvait

être tenue responsable pour des décisions de nature politique, étant régie par le droit public et la *Common Law*. La Cour suprême, tout en admettant cette juridiction, a néanmoins conclu que les opérations d'un service municipal demeurent soumises au droit civil. Le droit civil s'applique en matière de responsabilité municipale au Québec, dans la mesure où le droit public ne l'a pas écarté (rien n'apparaît à cet effet dans la Loi sur les cités et villes) et dans la mesure où une charte d'une municipalité ne limite pas expressément la responsabilité de celle-ci.

292

- Enfin, elle a statué sur le droit d'un cabinet d'avocats d'établir un bureau dans une autre province et a déclaré inconstitutionnels certains règlements adoptés par le Barreau de l'Alberta pour restreindre la pratique des avocats de l'extérieur de cette province. L'un des deux règlements était à l'effet d'interdire à un avocat albertain de s'associer avec un avocat résidant hors de l'Alberta. La Haute Cour a déclaré nuls ces règlements en s'appuyant sur l'article 6 de la *Charte canadienne des droits et libertés*, qui garantit la liberté de circulation et d'établissement d'une résidence dans toute province. Des interdictions fondées uniquement sur des frontières provinciales sont discriminatoires.

## Garanties particulières

par

Rémi Moreau

### XXV. Assurances des fourreurs

Les marchands de fourrures peuvent généralement bénéficier de trois types de formulaires particuliers ayant trait à leurs marchandises :

293

- l'assurance flottante des marchands de fourrures ;
- l'assurance des clients des fourreurs ;
- l'assurance relative aux frais d'entreposage.

Nous en examinerons successivement le contenu, tout en signalant aux lecteurs intéressés l'existence d'autres formulaires :

- l'assurance relative à plusieurs locaux ;
- l'assurance complémentaire de responsabilité civile pour le dépositaire qui entrepose les biens des clients d'autres dépositaires ;
- l'avenant d'excédent de responsabilité civile pour le dépositaire qui émet des reçus d'entreposage au nom des propriétaires de vêtements.

#### A. L'assurance flottante des marchands de fourrures

Cette assurance, mieux connue sous le vocable anglais *Furriers' Block Policy*, couvre :

- la marchandise appartenant aux fourreurs, comme les fourrures ou les vêtements garnis de fourrure ;
- la marchandise vendue mais non livrée aux clients ;
- la marchandise de manufacturiers ou d'autres marchands laissée en consignation.

Cette assurance ne couvre pas les fourrures appartenant aux clients ou qui leur sont livrées : elles feront l'objet d'une assurance particulière que nous examinerons dans la section suivante.

L'assurance flottante des marchands de fourrures s'applique d'abord aux endroits décrits dans les *Conditions particulières* de la police, et ensuite, s'il y a lieu, aux locaux des gardiens (concernant la marchandise entreposée) ou aux autres endroits dont l'assuré a la garde ou la responsabilité.

294

La marchandise en cours de transport ou en transit peut également être assurée, aux conditions de la police. En effet, les marchandises confiées aux transporteurs ne sont garanties que si elles sont expédiées soit par courrier recommandé, soit par train express, avion express ou fret aérien, soit par les transporteurs routiers faisant exclusivement la livraison pour les marchands ou ayant un service de transport par voitures blindées. Le formulaire d'assurance stipule certaines conditions applicables à la marchandise en cours de transport par train ou par avion express.

La couverture du contrat est de nature *tous risques, sauf*, i.e. : les biens assurés sont couverts contre tous les risques de perte ou de dommages matériels directs et résultant d'une cause extérieure à la marchandise elle-même, sauf les stipulations contraires (exemple : les conditions et les exclusions).

Certaines extensions de couverture sont prévues au contrat. Mentionnons, d'une manière non limitative :

- les dommages causés au local du fait d'un vol, jusqu'à concurrence d'un montant spécifié ou d'un pourcentage du montant d'assurance (exemple : 10%) ;
- l'indemnisation selon la valeur de remplacement, qui peut être obtenue afin de modifier la clause usuelle dite *valeur réelle en espèces*, laquelle prévoit une déduction pour la dépréciation.

Les biens exclus et les risques exclus sont clairement précisés. Certaines exclusions peuvent être éliminées moyennant une surprime.

La police est également explicite sur la façon dont l'assuré doit tenir son inventaire (*Warranty Clause*). L'assuré devra se conformer à cette clause, qui se lit usuellement comme suit :

« L'Assuré doit, comme condition d'assurance, maintenir ses dossiers et ses comptes de la façon suivante :

(a) un registre d'inventaire détaillé de ses biens doit être maintenu et un inventaire matériel fait, de façon périodique, à des intervalles de pas plus de douze (12) mois ;

(b) des livres comptables présentant une consignation complète des affaires faites, y compris tous les achats et toutes les ventes effectuées en espèces ou par crédit ;

(c) des dossiers détaillés (i) des biens des tiers confiés à la garde ou sous le contrôle du ou des Assurés, (ii) de toutes les marchandises aux mains des voyageurs de commerce, et (iii) des biens envoyés à d'autres pour toute raison.

« Le représentant accrédité de l'Assureur a le privilège d'examiner les livres et les dossiers de l'Assuré qui font l'objet de cette assurance à tout moment raisonnable au cours de la durée de cette police et au cours des douze (12) mois qui suivent l'échéance ou la résiliation de cette assurance. »

Enfin, mentionnons que cette police peut être souscrite sur une base de rapports mensuels à l'assureur, où l'assuré doit lui communiquer, le ou vers le 15 de chaque mois, une liste des marchandises existantes au dernier jour du mois précédent.

## **B. L'assurance des clients des fourreurs**

Cette assurance couvre strictement les fourrures ou les vêtements garnis de fourrure appartenant aux clients du fourreur assuré et qui lui sont confiés notamment pour entreposage, nettoyage ou réparation.

Celle-ci est nécessaire puisque le marchand de fourrures est un dépositaire, au sens de l'article 1802 du Code civil, qui stipule ce qui suit :

« Le dépositaire doit apporter à la garde de la chose déposée le soin d'un bon père de famille. »

En outre, l'article 1804 C.c. dispose que :

« Le dépositaire doit rendre identiquement la chose qu'il a reçue en dépôt. »

Seuls les biens pour lesquels un reçu du marchand a été émis et remis au client sont assurables.

La police couvre, d'une part, les biens assurés, selon une garantie *tous risques, sauf* et, d'autre part, la responsabilité civile du marchand assuré à l'égard desdits biens, jusqu'à concurrence des montants d'assurance stipulés au contrat.

La police est applicable aux endroits indiqués dans les *Conditions particulières*, jusqu'à concurrence des montants arrêtés pour chacun, notamment :

- à l'intérieur des chambres d'entreposage ;
- à l'extérieur des chambres d'entreposage, dans les locaux assurés ;
- en cours de transport.

296

Les risques exclus sont explicitement précisés dans la police. À titre d'exemple, la police ne couvre pas :

« la perte ou le dommage qu'entraînent la détérioration progressive, les insectes, la vermine ou un vice propre ; ou encore, à moins de feu ou d'explosion, un traitement ou un travail effectué sur les biens. »

### C. L'assurance relative aux frais d'entreposage

Consentie sous forme d'avenant, cette assurance couvre les frais d'entreposage ou de nettoyage qui seraient normalement facturés au moment de leur restitution aux clients, n'eût été de leur perte. En effet, ce formulaire vient compléter la garantie examinée dans la rubrique précédente, qui ne couvre que les dommages ayant directement atteint les fourrures des clients.

À titre d'exemple, advenant un sinistre dans la voûte du fourreur, la perte financière assurée en vertu de ce formulaire est calculée en tenant compte de la somme des recettes d'entreposage et des autres frais pour l'année en cours.

La garantie peut se lire comme suit :

« La présente police étend sa couverture à la perte des frais courus exigés par l'Assuré nommément désigné pour entreposage, retouches, réparations, nettoyage, lustrage et réfection des biens assurés par la police à laquelle le présent avenant est annexé, lorsque lesdits frais :

- (a) sont impayés et devenus irrécouvrables ;

(b) ont été payés d'avance mais doivent être remboursés aux clients (si l'on ne désire qu'une couverture, rayer l'autre) ; en raison de la perte ou de l'endommagement des biens qui entraîne le paiement de l'indemnité prévue à la police. »

Voilà, brièvement résumées, les trois assurances que les fourreurs peuvent souscrire et qui font partie de leur portefeuille commercial d'assurances. Nous signalons en outre la possibilité d'assurer certains risques particuliers, comme : tremblement de terre, inondation, biens exposés dans les foires ou lieux d'exposition, biens exposés dans les vitrines, à l'extérieur des locaux des marchands.

297

Par ailleurs, les marchands de fourrures peuvent également agir à titre de représentants autorisés des assureurs en ce qui concerne les fourrures des clients, lorsqu'elles ne sont pas en possession des marchands. En d'autres termes, les fourreurs peuvent servir d'intermédiaires aux fins d'assurer les fourrures des clients qui sont en possession de ces derniers durant la saison hivernale.

Le fourreur, à titre de représentant autorisé de l'assureur, émet au nom de ses clients qui le désirent, et moyennant une prime, des certificats d'assurance conformément à une police originale. L'assureur est libre d'approuver chaque certificat. La limite d'assurance sur chacun d'eux ne doit pas être supérieure au montant qui est inscrit sur le reçu d'entreposage ou à la valeur du bien au moment de l'émission du certificat.

Chaque certificat ne peut être émis que pour une période ne dépassant pas douze mois. Le marchand doit remettre à l'assureur, le quinzième jour du mois suivant, toutes les primes reçues (la prime étant le montant d'assurance multiplié par le taux convenu, inscrit sur le certificat), qu'il les ait ou non encaissées.

La garantie prévue dans le certificat d'assurance est une garantie *tous risques, sauf*, applicable dans le monde entier, généralement sans restriction territoriale.

Il n'existe que peu d'assureurs spécialisés dans les types d'assurances ici décrits. Ceux-ci exigeront, préalablement à l'acceptation d'assurance ou à la tarification, des renseignements complets sur les lieux, l'état des lieux, la nature de la construction de l'immeuble et la sécurité des locaux, de même que les détails pertinents en rapport

---

avec le système de protection contre l'incendie et le système d'alarme contre le vol.

Seront également prises en compte, dans le cas de l'assurance des clients des fourreurs : la réputation du marchand assuré, la nature des locaux d'entreposage, le système de réfrigération dans les locaux d'entreposage et la liaison du système d'alarme avec le poste de police le plus près des lieux assurés.

298 La tarification des différents formulaires ci-devant explicités est établie de façon personnalisée, à la lumière des indications présentées. Il importe de signaler qu'une proposition dûment remplie et signée est nécessaire à l'acceptation initiale du risque.

# À la recherche du mot juste<sup>(1)</sup>

par

Jean Dalpé

## 1. *Cillement et bourdonnement*

« Comment écrivez-vous *cillement* ? », me demanda le médecin avant de me quitter ce matin, après m'avoir confirmé que je devais vivre avec le zona, ce fidèle compagnon de ma trébuchante vieillesse.

299

Après avoir consulté *Robert*, cet ami de tous les jours, je lui confirme que le mot est bien orthographié comme je lui ai mentionné. D'un autre côté, le dictionnaire apporte une précision. On dit bien *ciller* et *cillement* quand on veut parler du mouvement de la paupière. Pour exprimer ces bruits divers qu'entend le sourd, il faut dire *bourdonnement d'oreille*. Il y a là une distinction que trop souvent on ne fait pas. On dit, en effet, *cillement d'oreille*, alors que le mot s'applique à la paupière, encore une fois.

## 2. Les affiches bilingues

Les affiches bilingues sont souvent difficiles, sinon impossibles à composer. Qu'on en juge par cet exemple tiré des « Pages de journal » de Louis-Paul Béguin<sup>(2)</sup> :

« Les affiches bilingues sont souvent ratées, sans effet. Les langues n'ont pas la même façon de découper la réalité, et je me souviens d'une affiche américaine qui prétendait indiquer que l'année qui venait allait être une année bissextile. Le dessinateur avait tout naturellement représenté deux personnages, un très jeune et un vieux, le plus jeune sautant par dessus le dos du plus vieux. Le jeu de saute-mouton s'appelle *leapfrog* en anglais, ce qui se rapproche

---

<sup>(1)</sup> Cette chronique du vocabulaire n'a aucune prétention. Elle ne cherche pas à établir la vérité car en linguistique, ou simplement en vocabulaire, rien n'est fixe, rien n'est absolu, tout est nuance et constante évolution. Mais si l'on veut s'entendre entre gens de même idiome, il faut tout de même accorder l'importance voulue à la langue que l'on emploie. Pour être claire, elle doit être précise. Mais comme, à ce moment de l'évolution, il est difficile de s'imaginer avoir raison !

Qu'on veuille bien chercher dans ces gloses qui paraissent ici non pas une certitude, mais le désir de serrer la réalité de près, malgré sa marche constante.

<sup>(2)</sup> Béguin, Louis-Paul, *Parcours parallèles*, Montréal, Éditions Janus, 1988, p. 101.

de *leap year*, année bissextile. On s'aperçut que cette image ne pouvait être utilisée avec des mots français puisque ce jeu de mot n'existe pas dans notre langue : *saute-mouton* n'a rien à voir avec l'année bissextile. Il fallait trouver une autre image. On préféra abandonner l'idée entièrement en ce qui concernait le marché québécois. »

C'est un exemple. Il y en aurait beaucoup d'autres.

### 3. *Christique*

300 C'est-à-dire « qui a rapport au Christ ». C'est dans un texte de François Nourissier que je trouve cet adjectif qui s'applique au monastère de la Trinité, à Zagreb, où se masse la foule des pénitents. Parmi eux, il y a ces intellectuels français venus rencontrer des collègues roumains, en souvenir du Christ. D'où l'expression que reconnaît d'ailleurs le dictionnaire.

### 4. *Médiatique*

Depuis quelques années, on emploie un terme un peu étonnant au premier abord : *médiatique*. Dans ce cas, on l'applique au chef d'une grande entreprise extrêmement dynamique et très mêlé au milieu des assurances. Mais pourquoi en parle-t-on comme d'un homme *médiatique* ? Parce qu'il est photogénique ? Je ne comprends pas. Qu'il soit très mêlé au milieu, qu'il ait des initiatives remarquables, qu'il s'embarrasse peu des difficultés, qu'il communique facilement avec les gens, avec les journalistes ? Tout cela est exact, mais faut-il assimiler ses multiples initiatives au grand battage que l'on fait autour d'elles dans les journaux ? Je ne le crois pas. Peut-être est-ce parce qu'il se prête facilement au travail des journalistes ?

### 5. *Un gadget*

Depuis quelques années, les Français adoptent des mots dont ils ne comprennent pas toujours le sens, mais auxquels ils donnent un certain sens : le leur. *Gadget* en est un exemple. En anglais, il s'agit d'un petit objet plaisant qui attire plus ou moins l'attention, mais en France, ce pourrait également être une idée. Il ne s'agit pas pour moi d'essayer d'aller à contre-courant, mais simplement de noter comme la langue, en vertu de cette grande liberté que les gens veulent lui donner, me paraît atteindre rapidement à une imprécision assez désolante !

## 6. *Vacancier, aoûtien*

Sous le régime du premier ministre Léon Blum il y a une trentaine d'années, on a accordé au peuple français le droit aux vacances ; à un bien mauvais moment, il est vrai, puisque l'Allemagne avait commencé à réarmer à ce moment-là. Depuis lors, on a imaginé des mots pour qualifier ceux qui les prennent. Sont-ils reconnus par l'Académie, je ne le crois pas, mais ils sont très, très répandus et justifiables, tout au moins le premier. Si on traite d'*aoûtien* les seconds, c'est qu'ils se précipitent tous en août, à une époque où les touristes affluent à Paris. Leur clientèle est énorme, mais on en fait fi dans certains milieux.

301

## 7. *Scoop, News*

Comme certains journalistes sont durs, cruels même parfois ! Ce qui compte pour trop d'entre eux, comme je l'ai déjà noté, c'est le *scoop*, c'est-à-dire la *nouvelle*. Ainsi, au cours de sa campagne électorale, un chef politique fait une crise de sciatique très grave. On n'hésite pas à le montrer, dans une photographie, courbé en deux et terriblement souffrant. Ceux qui dans leur vie ont souffert de sciatique à un moment donné de leur carrière savent que la douleur est presque intolérable. Au lieu d'attendre que le pauvre homme se soit à peu près remis, on fait circuler la photographie dans tout le Canada à l'occasion d'une campagne où l'homme politique joue son sort.

## 8. *Des outils intelligents*

La caractéristique de l'intelligence, n'est-ce pas la faculté de raisonner, d'imaginer ? Dans ce cas, comment peut-on parler d'outils ou d'ordinateurs intelligents ? Les appareils informatiques fonctionnent suivant les indications qu'on leur a fournies. Ils calculent, présentent des textes, corrigent des mots, assemblent des mots suivant un ordre établi, mais si leur travail a un sens certain, s'ils fournissent des indications précises, des diagnostics, s'ils font d'étonnants calculs, c'est uniquement parce qu'on leur a fourni des mots, des textes, des formules, une méthode de travail qui s'appliquent dans certains cas particuliers ou dans un ordre établi auquel ils ont été destinés et auquel ils sont liés.

Ce serait de l'intelligence si le prodigieux appareil avait appris à raisonner, à imaginer, à créer, ce qui n'est pas encore le cas, croyons-nous, même si son travail s'apparente étrangement à la mémoire.

Et, cependant, il existe aux États-Unis une association pour l'intelligence artificielle, a noté Jean-Jacques Servan-Schreiber récemment.

### 9. *Créneau*

Il est curieux de voir comme ce mot s'est répandu rapidement depuis quelques années. Après avoir été une ouverture dans un mur au Moyen-Age, par où on pouvait jeter de la poix bouillante ou des pierres sur les assaillants, il indique un domaine particulier dans les affaires. On dira, par exemple, le *créneau de l'épargne*, le *créneau de l'assurance*, le *créneau de la banque*, etc. au lieu de dire le *domaine*.

Il faut tenir compte de la mode, car c'en est une dans ce cas particulier.

### 10. *Junk Bonds*

Obligations de qualité inférieure qu'achètent l'intermédiaire ou le syndicat financier, pour les revendre globalement ou partiellement à d'autres groupes ou à des individus, avec l'espoir que la qualité du titre s'améliorera avec le temps. Parfois, on garde les titres en attendant que l'affaire s'améliore, souvent on les revend quelque temps après à un prix plus élevé. L'opération permet alors de réaliser un profit substantiel quand les circonstances s'y prêtent.

Le profit sera d'autant plus grand :

- a) que la situation de l'entreprise se sera améliorée ;
- b) que l'ensemble est englobé dans une opération publique d'achat, par exemple.

Il y a là un achat qui, parfois, porte sur des sommes énormes, au point de départ d'une opération que nos voisins, en particulier, désignent sous le nom de *leveraged buyout*.

### 11. *Leveraged Buyout*

Opération financière de grande envergure, pratiquée par un ou plusieurs groupes et destinée à entraîner la cote d'un titre en Bourse, une fois l'achat fait. Elle agit, en somme, comme un levier qui soulève une masse plus ou moins amorphe. Elle entraîne les cours et permet à un ou des groupes de se porter acquéreur d'un pourcentage assez substantiel du capital pour diriger l'entreprise. Elle est rendue

possible généralement par un emprunt important accordé à un fort taux d'intérêt par une banque, une société financière ou un groupe prêteur puissant. Certains financiers, plus ou moins audacieux, se spécialisent dans des opérations de ce genre ; par la suite, ils scindent le groupe, continuent leurs opérations dans l'espoir d'améliorer les choses ou encore fusionnent l'entreprise avec une autre.

D'où l'idée de levier qui déclenche une ou plusieurs fusions ou des achats successifs.

### **12. Conclure un paquet**

Je trouve cette expression dans une dépêche de l'AFP, venue de Genève. Il y a des choses comiques en traduction quand on n'y veille : *conclure un paquet* en est une. On *fait un paquet* mais on *conclut une entente*.

303

### **13. In all candour**

Surtout ne pas traduire par *en toute candeur*, mais *en toute franchise*, *en toute sincérité*, selon le cas. C'est une autre expression anglaise dont on doit se méfier car entre *candeur*, *sincérité* et *franchise*, il y a trois expressions différentes qui expriment chacune une idée précise. Voilà un autre terme anglais dont on doit se méfier.

### **14. Bankers Club**

En anglais on dit *Bankers Club*, tandis qu'en français on ne peut dire le *Cercle banquier*. Il faut insérer une préposition entre les deux mots. Pour indiquer le droit de propriété en anglais, on n'a qu'à ajouter une apostrophe entre les deux mots et un *s*. Il y a là des raccourcis dont s'accommode la pensée en anglais, mais que n'accepte pas la langue française. Ainsi, on ne doit pas dire *directeur service d'hydrographie*, mais *directeur du service d'hydrographie*.

### **15. Joul**

Est assez curieuse la définition du terme que Léandre Bergeron donne dans ce qu'il appelle le *Dictionnaire de la langue québécoise*. « *Joul*, c'est d'abord la manière de prononcer le mot *cheval* par certaines gens, dans le peuple ou à la campagne ». Mais c'est aussi, depuis 1960, le langage employé dans certains milieux intellectuels pour désigner la langue québécoise. S'il est juste que certains écri-

vains emploient ce parler québécois, il est non moins vrai qu'on parle souvent ainsi dans le peuple.

Le joul est un parler plus qu'une langue, car le plus grand nombre des écrivains s'exprime autrement tout en empruntant, il est vrai, au parler local certains mots ou certaines formules. Disons donc que le joul est *un parler québécois*, mais non pas *la langue des Québécois*. Je fais une différence entre les deux mots puisque Robert définit ainsi le mot *parler* : « ensemble des moyens d'expression employés par un groupe à l'intérieur d'un domaine linguistique ».

304

À mon avis, on doit donc dire *joul* : *parler québécois* et non pas *langue des Québécois*.

Mais également, il faut distinguer, par exemple, entre le parler acadien, le parler québécois, le parler manitobain qui, tout en utilisant le fonds commun, ont certaines différences de mots et d'accent.

#### 16. Les *chansons du cru*

Récemment, j'ai écrit quelque chose comme les « *chansons du cru* » et je me suis corrigé ainsi : « les *chansons de la région* », après avoir consulté Robert. Celui-ci ne reconnaît pas le sens donné à *cru* par Adolphe Chapleau, quand il parlait de la femme de son doyen mort en 1875. N'écrivait-il pas en décrivant le caractère de M<sup>me</sup> Côme Séraphin Cherrier, née Mélanie Quesnel : « qu'elle savait par coeur toutes les vieilles *chansons du cru* » ? Pourquoi me reprocherait-on d'employer ce canadianisme de bon aloi ?

Dois-je avouer que, trahi par ma mémoire, pour retrouver le nom de Chapleau, je me suis reporté aux notes de Jean-Jacques Lefebvre, dans cette édition de 1968 du *Dictionnaire Beauchemin* que je garde comme un souvenir précieux d'un ami cher et possédant une grande culture.



Récemment, à Paris, on a demandé de simplifier l'orthographe de certains mots. Ce n'est pas la première fois, d'ailleurs. L'Académie française s'y est opposée, semble-t-il, mais M. Rocard, premier ministre de France, s'est déclaré favorable pourvu qu'on n'aille pas trop loin. Où faut-il s'arrêter pour ne pas aller trop loin ?

## Les Pages de Journal

par

Gérard Parizeau

**Nice, 24 janvier 1986**

Deux dates : 1938, 1955, voilà des moments importants pour moi. Dans les deux cas, je me suis jeté dans le courant, après avoir appris à nager, il est vrai. Dans le premier, j'ai quitté Irish & Maulson – les grands courtiers d'assurances de l'époque – pour fonder un bureau nouveau et, dans le second, un nouveau bureau. Dans le premier cas, je suis parti seul avec M<sup>me</sup> Aurette Gervais (à qui je garde un souvenir bien reconnaissant) ; dans le second, nous étions sept à nous lancer dans l'aventure. Car ç'était une aventure, dans l'un comme dans l'autre cas.

305

Fort heureusement, grâce à un travail forcené de l'équipe, nous avons tenu. En fait, ce furent les deux pôles d'une expansion rapide, avec tous les avantages et les problèmes ordinaires.

**28 janvier**

Je sursaute en regardant ma montre, il est midi. Il faut dire que cette année, je me lève plus tard que d'habitude. Depuis mon arrivée à Nice, il n'est pas question d'être debout à six heures pour écrire, après avoir pris une tasse de thé et mangé deux biscuits. Pour le moment, fort heureusement, je dors tard, ce qui me permet de récupérer. Comme je l'ai déjà noté, il me faut pour cela au moins huit jours, après quoi je reprends ma vie ordinaire et mon allure normale.



Pour des raisons de budget, sans doute, le Centre universitaire méditerranéen est devenu le *Carrefour méditerranéen* et il a diminué beaucoup le nombre de ses réunions. C'est dommage, car j'allais y écouter d'excellents conférenciers, comme François Perroux, Alfred Sauvy, Leprince-Ringuet, et bien d'autres de même qualité intellectuelle. Je me rabattrai cette année sur d'autres sociétés, qui ont leurs poulains non sans mérite, il est vrai. Mon amie Marie Lanctôt trouve

bien étonnante cette recherche constante de la conférence, qui me possède comme une fièvre à certains moments ; c'est le goût de l'idée des autres qui m'intéresse et me fait aller entendre des gloses qui varient de l'histoire de l'empire napoléonien au sol de la Méditerranée et aux plantes qui en garnissent le fond.

306 Je recherche les idées des autres, qui me sortent du sport et de la politique dont on nous abreuve à la télévision, en cet hiver de l'an de grâce 1986. Après la traversée du désert vers Dakar, on nous a présenté, par exemple, la course folle des autos à Monte-Carlo, à travers les routes enneigées ou glacées de l'arrière-pays. Bientôt, il ne sera guère question à la télévision que de politique et des épreuves de cycle. Tout cela a pour moi un intérêt limité, comme aussi les parties de *foot* qui opposent les villes ou les pays avec des résultats qui, parfois, entraînent des bagarres n'ayant aucun intérêt sportif, bien au contraire.



Je viens de terminer *Le Cri de la chouette* de Hervé Bazin. Remarquable par l'écriture, le livre est un peu pénible à lire. Comment peut-on demander à Bazin de décrire autre chose que des caractères désagréables, des atmosphères pénibles, déplaisantes ? Mais comme il le fait bien !

C'est dans *Le Cri de la chouette* qu'il assiste à la mort de sa mère, qu'il a appelée Folcoche. Il est à côté d'elle, ce qui lui permet d'écrire : « Nous ne nous sommes pas aimés, ma mère, mais j'étais là pour votre dernier soupir, comme vous le fûtes pour mon premier ! » À mon avis, cette citation décrit l'homme, et surtout l'écrivain remarquable qu'il est encore, malgré son âge. Remarié à une jeune femme, il lui a fait un enfant, ce dont il n'est pas peu fier. Il le dit en toute simplicité, au cours d'une entrevue à *Apostrophes*.



Que les journalistes exagèrent parfois ! L'un d'eux titre son article : « Le dollar chancelle », durant la semaine du 18 janvier. Il est vrai qu'il a faibli récemment par rapport au dollar américain. À environ soixante-dix cents, il se rapproche étonnamment de ce qu'on appelait la *piastre à Lévesque*, à une époque où le parti québécois faisait

campagne. « Si vous le mettez au pouvoir et s'il réalise l'indépendance, vous aurez un dollar à soixante-neuf cents », affirmait-on.

Si notre monnaie a faibli après avoir déjà dépassé le dollar américain, la chute est due, je pense, surtout à notre déficit budgétaire et aux sommes considérables qui sont dépensées en Floride de janvier à mars, en hiver et de juillet à août, en été, par ceux qui, dans le premier cas, fuient le froid et, dans le second, vont chercher le soleil et les plaisirs de la plage. Si notre balance commerciale reste élevée, elle ne nous permet pas de faire face à la saignée que pratiquent les voyages des touristes et les placements individuels faits chez nos voisins.

307



J'ai demandé à l'économiste en chef de la Banque Nationale du Canada de me donner un article pour *Assurances*, sur cette entreprise que l'on vient de fonder pour faciliter le troc qui se pratique sur une grande échelle dans le monde. Les pays pauvres ont des matières premières et un grand besoin de fonds, ce qui les empêche de payer leurs achats en espèces. Ils acceptent de remettre en échange du papier, par exemple, du café, du cacao ou du sucre. Mais qui se chargera de trouver preneur pour leurs exportations au Canada, en échange de produits canadiens ? Qui verra à l'expédition, à l'assurance, à la livraison au client canadien et à l'expédition des denrées canadiennes offertes en échange ? C'est là qu'intervient l'intermédiaire, qui évitera au pays de payer en espèces. C'est le retour au troc pratiqué sur une grande échelle.

### 31 janvier

Pourquoi faut-il croire ou affirmer qu'un courtier d'assurances doit nécessairement être un être aux horizons bien limités, s'intéressant uniquement aux choses de son métier, à la courbe de ses ventes, à la naissance d'un bébé à Madame \*\*\*, aux épreuves sportives ?



Dans un livre de Jean Dutourd, paru aux éditions Flammarion, en 1986<sup>(1)</sup>, on trouve ceci qui m'amuse : « Dans un petit bureau des éditions Gallimard, je m'escrimais à fabriquer des *Prière d'insérer* pour des ouvrages que je n'avais pas lus ». Cette phrase me rappelle

---

<sup>(1)</sup> *Contre les dégoûts de la vie.*

cet aimable plaisantin qu'était Bernard Valiquette. Ne m'a-t-il pas dit un jour : « J'ai pu d'autant mieux parler de votre livre que je ne l'avais pas lu ».

Comme il était agréable vers 1935 de fréquenter cette librairie Lévesque, rue Saint-Denis, où se retrouvaient les oeuvres de ceux qui, à l'époque, essayaient de présenter dans leurs livres cette société peu accueillante aux écrivains canadiens ! À l'époque, M. Athanase David faisait acheter par la Province une centaine d'exemplaires de chaque livre paru, au prix de cent dollars. Par la suite, ceux-ci étaient répartis entre les écoles et les bibliothèques, si je me souviens bien.

308

C'était celle où parut mon premier livre (vers 1935) : *L'Assurance contre l'incendie au Canada*. Un demi-siècle après, on rappela son souvenir dans un immeuble qui longtemps abrita de jeunes vierges sous la houlette des bonnes soeurs, et qui maintenant accueille les maîtres chargés d'étudier le droit comparé au Québec.

### 3 février

Un article de Jean-Paul Lallier, paru dans *Le Devoir* que nous venons de recevoir à Nice, parle de l'oeuvre que Claude Ryan devra accomplir dans le domaine de l'instruction. Personnellement, je me réjouis qu'on lui ait confié les destinées du Ministère. Il est l'un des ministres les plus intéressants de l'équipe. Il a le sens de l'administration et la formation pour comprendre le problème et pour lui apporter des solutions valables, pourvu que les syndicats veuillent bien le suivre. Par ailleurs, son parti a la majorité, ce qui lui permettra d'imposer ses vues.

Un peu plus tard, Monsieur Ryan nous décevra terriblement dans un cas particulier. Mais cela est une autre affaire.



Le mot *fan* a ses amis. Qu'est-ce qu'un *fan* ? C'est un partisan (en politique), un admirateur, un enthousiaste, un ami. *Fan* vient de *fanatique*. Comme bien des mots américains – je ne dis pas anglais, avec la différence que l'on sait, il a un sens assez élastique, variable d'un domaine à un autre. Il faut le reconnaître, mais pas nécessaire-

ment l'accepter. En France, cela fait bien de l'employer, même si certains, pris de scrupules, le mettent entre guillemets ou en italique.



Après le président de la république et l'Académie française, M. Jean Dutourd a protesté récemment contre un envahissement du français par le franglais ou, tout simplement, par l'américanisme. Il a raison. Les ravages du snobisme sont lamentables. À plusieurs reprises, je l'ai signalé dans mon journal ou dans cette chronique que je donne à la revue *Assurances* sous le titre d'« À la recherche du mot juste ». Un peu partout, on voit ou on entend des mots anglais, employés souvent dans un sens tout autre que celui qu'ils ont. En jetant un coup d'oeil sur le *Figaro Magazine*, je vois par exemple, en titre, « *Les fans de Barre* », c'est-à-dire les partisans. Comme on sait, Monsieur Barre n'est ni un boxeur, ni un coureur de fond, ni un joueur de rugby, mais un homme politique de grande réputation.

309



J'avais vingt-cinq ans, j'étais à l'emploi de la Banque de Montréal, sans toutefois être passé par la filière. Quand j'ai annoncé à mon chef de service que je désirais quitter la banque parce que, n'étant pas passé par d'autres services, je resterais collé dans mon coin, il me dit : « Avez-vous réfléchi qu'ainsi vous renoncerez à une retraite généreuse payable à partir de soixante-cinq ans ? ». Un peu irrespectueusement, je lui ai répondu : « Monsieur, si à vingt-cinq ans je songeais à la retraite, je serais bon à mettre à la porte car, ainsi, je montrerais une grande crainte de la vie et un lamentable manque d'initiative. »

Et je partis pour entrer chez Irish & Maulson où je devais être quatorze ans avant de fonder ma propre affaire.



J'ai rencontré par hasard, sur la promenade des Anglais, un Français paraissant bonhomme au premier abord. Nous avons fait quelques pas ensemble devant une mer splendide et si peu agitée que deux garçons intrépides s'y baignaient devant nous. Tout à coup, la conversation tomba sur les Arabes. Il est devenu alors tout à fait déchaîné. « D'ici dix ans, a-t-il affirmé avec force, ce sont eux qui mèneront la France si nous continuons à les laisser entrer à l'allure ac-

tuelle ». Il me montra une lettre écrite par un Maghrébin à sa femme, et qui célèbre l'hospitalité et la bêtise des Français qui les accueillent, lui et ses compatriotes algériens. La lettre est sans doute apocryphe, mais elle peut nourrir la haine de l'étranger que l'on pratique en France dans certains milieux où Noirs et Arabes pullulent.

310 « Personnellement, lui ai-je dit, je ne partage pas votre opinion, mais je vous signale que, bientôt, au Carrefour méditerranéen, M. Jean Raspail exposera un point de vue qui, sans doute, se rapprochera du vôtre, avec son titre : *Que sera la France en l'an 2050 ?* ». Pour moi, je partage le point de vue de certains, à savoir : qu'on ferme la porte à l'immigration, mais qu'on traite en Français ceux que l'on aura fait venir pour faire des travaux que ceux-ci ne voulaient pas faire, qu'on forme les jeunes non à l'arabe, mais à la française. Et qu'on renvoie chez eux ceux qui ne veulent pas s'y prêter. J'admets, cependant, que cela ne me regarde pas.

### 10 février

Dans le journal, on mentionne par ordre de réputation les grands économistes de France. S'y trouvent le nom de François Perroux, en troisième place, et celui de Raymond Barre, en sixième. Le premier a été à la fois maître de thèse de Jacques et le professeur de Raymond Barre ; ce qui a rapproché mon fils, ministre des Finances du Québec et M. Barre, premier ministre à l'époque du septennat de M. Giscard d'Estaing. C'est à ce moment-là que M. Barre était venu pour la nuit à la maison Trestler, à Vaudreuil, en route vers Québec. Madame Ouellette-Michalska en parle de bien curieuse manière dans son livre qui, grâce à Réginald Martel, dit-on, a obtenu le prix de l'Académie canadienne-française.

« Monsieur Parizeau et moi, nous nous sommes mésestimés », a-t-elle écrit à propos d'un entretien que nous avons eu dans mon bureau du *Coristine Building*. Peut-être pas ! Disons simplement que nous ne nous sommes pas compris.

Je ne peux et ne veux comparer les deux livres (le sien et le mien), car ils ne sont pas comparables. Le sien est d'une aimable fantaisie ; quant au mien, je me suis efforcé de lui donner une rigueur qui ne permet pas la fabulation, sauf quand la documentation est insuffisante à cause d'une famille qui se défend contre ce qu'elle croit être de l'indiscrétion.

1<sup>er</sup> mars

Avant mon départ pour Nice, j'ai reçu un exemplaire d'un nouveau dictionnaire (*Canadian Encyclopedia*), publié, si je me rappelle bien, à Calgary. J'y ai trouvé mon nom. J'en aurais été heureux si ceux de mon père et de mon oncle Henri s'y étaient trouvés aussi. Je ne sais pas qui a fait le choix mais si l'on consacre une notice à Thérèse Casgrain, on fait de même pour Jos Montferrand. Comme on nous connaît mal au-delà de l'Ottawa ! Personnellement, quand j'y vais, j'ai vraiment l'impression d'être dans un pays étranger où on est malgré tout forcé de tenir compte du fait français, mais comme à contrecoeur.

311

J'ai demandé à Mademoiselle Dumont de faire une analyse des quatre volumes pour la Revue. Ce qui l'a frappé elle-même, c'est qu'on a cherché à présenter le milieu actuel au Canada français, mais un peu au hasard. Ce qui m'a valu d'être là, c'est sans doute un livre comme *The Establishment*, où Peter Newman me présente comme *Mister Insurance*. Or, ce qu'on dit de moi est partiellement faux et très incomplet.



En apprenant par ses voisins que son nom était dans le *Grand Larousse*, la grande actrice Mary Marquet se serait écriée : « On aurait pu m'avertir ! ». De mon côté, j'aurais aimé qu'on me remette le texte du nouveau dictionnaire canadien. J'y aurais supprimé les bavures et, surtout, j'y aurais fait mettre un mot au sujet de mon père, qui était doyen de la faculté de Médecine de l'Université de Montréal et de l'oncle Henri, qui a laissé sur la côte du Pacifique un souvenir tel qu'un navire canadien porte son nom, H.M.S. Dalpé-Parizeau. Mon fils Michel a pu constater à *Royal Roads* le respect qu'on portait à son nom dans la marine canadienne. Évidemment, on ne peut mentionner tout le monde et son père mais entre Jos Montferrand, homme fort et Henri D.-Parizeau, hydrographe de réputation, décoré après la dernière guerre pour les services rendus à l'Amirauté canadienne et anglaise, il faudrait faire une différence.

À côté de cela, il y a un bien bel ouvrage qui, une fois terminé, comptera une dizaine de volumes : le *Dictionnaire biographique du Canada*. Il est le résultat d'une collaboration du Canada anglais et du Canada français au niveau universitaire. J'ai noté une notice sur

Denis-Benjamin Viger, due en particulier, je pense, à Fernand Ouellet. Je ne partage pas son opinion sur la collaboration de Denis-Benjamin Viger avec sir Charles Mackenzie, gouverneur général du Canada. Ouellet tente d'expliquer l'attitude de Viger par l'ambition, alors que j'y vois le désir d'opposer à l'influence britannique un interlocuteur valable, à un moment critique où les Canadiens réclamaient la responsabilité ministérielle. L'Angleterre ne devait l'accorder que deux ou trois ans plus tard, après le départ de Viger et après la chute du ministère qu'il avait tenté de former.

312



Les boiseries du château Ramezay sont magnifiques, comme aussi cette commode Louis XVI. Comment ce meuble est-il parvenu là ? Comment a-t-il échappé à la vente du mobilier qui a dispersé en Europe les oeuvres accumulées et que l'on a cédées à qui en voulait pour essayer de créer un trésor de guerre au gouvernement nouveau ? Ou vient-il de quelque antiquaire qui l'a trouvé dans un château lointain, négligé par le progrès ? Je serais bien curieux d'en savoir l'histoire à travers ses divers propriétaires. Je l'ai comparé tout à l'heure à un autre que M<sup>me</sup> Mary Marquet avait dans son appartement de Paris, dernièrement. Ce dernier était-il authentique ou d'une autre époque ? Mais quelle différence il y avait entre les deux : l'un est décoré d'appliques de cuivre légères, jolies, gracieuses, tandis que l'autre est alourdi par des ornements de cuivre également, mais beaucoup moins jolis.

Dans ce livre que j'ouvre par hasard, la grande actrice Mary Marquet signe ses souvenirs sous le titre de *Tout n'a peut-être pas été dit*. En effet, j'y trouve bien des choses inattendues et étonnantes sur certains hommes politiques, ses contemporains, avec qui elle s'est adonnée à l'oeuvre de chair, nous dit-elle sans honte aucune, comme une chose bien normale.



M. Raymond Barre joue en ce moment un bien curieux rôle. Tout en reconnaissant la nécessité de l'union dans l'opposition, il ne se range pas carrément avec M. Chirac et avec M. Giscard-d'Estaing. J'ai eu l'impression qu'il se garde pour les élections présidentielles de 1988, tout en accordant de l'importance aux législatives de 1986. Voudrait-il se présenter contre M. Mitterrand, sinon

comme un homme neuf, du moins comme le candidat qui viserait plus haut que d'être l'homme du gouvernement dont il a déjà été, à titre de premier ministre ? Les jeux de la politique déplaisaient fort au général de Gaulle. Comme je le comprends !

#### 4 mars

J'ai eu hier, à l'hôtel des Postes, un exemple du gaspillage de temps dans un service public. Un homme d'une quarantaine d'années a une pile d'enveloppes devant lui. Pendant une heure, son travail consiste à y inscrire un message avec un tampon. Mais un pareil travail devrait être fait par un messenger ou par l'imprimeur ! Si j'étais pendant tout ce temps au bureau du télex municipal de Nice, c'est que je tenais à ce que mon message à M<sup>me</sup> Boissonnault soit bien exact. J'ai fort bien fait de tenir le coup, car si dans l'adresse du docteur Guillaumat on avait bien mis le numéro de la zone postale, on avait omis le nom de la ville (Paris).

313

Pourquoi ai-je envoyé un exemplaire de *Joies et deuils d'une famille bourgeoise* au docteur Guillaumat ? C'est tout simplement parce que celui-ci est un grand spécialiste de Paris et que mon père a rappelé dans le livre ses études à Paris, quand il préparait ses cours et ses examens assis dans un canot d'écorce, qu'un de ses maîtres avait rapporté du Canada et qu'il lui avait donné. Mon père a gardé un souvenir extraordinaire de cette époque où il alternait le canotage sur la Seine avec les promenades à bicyclette sur les routes non encore encombrées des environs de Paris. C'est en Bretagne et en Normandie, par exemple, qu'il a passé certaines de ses vacances. Il arrêtait le midi et le soir dans des auberges où le couvert et le lit étaient à un prix abordable pour un étudiant.



M. Couve de Murville sera candidat au Sénat. Il y sera élu sans doute plus facilement qu'à la Chambre où, il y a quelques années, il n'avait pas pu entrer après avoir été défait par un candidat obscur, qui s'était donné la peine de faire du porte à porte. Comme doit être assommante cette manière de procéder en temps d'élection ! Ma belle-fille Alice en sait quelque chose car, chaque fois que son mari s'est présenté comme député, elle s'est astreinte à cette tâche obscure, mais efficace.

M. Couve de Murville est un grand bonhomme de la politique ; il a remplacé M. Georges Pompidou comme premier ministre du général de Gaulle, mais il n'a rien de rigolo. Il a le type du pasteur protestant, venu rappeler à ses fidèles que la vie n'est pas faite que de joies. . . J'exagère sans doute ; mais je n'en suis pas sûr, car je le juge par ses apparitions à la télévision et l'effet qu'il produit au premier abord. Le Général avait pour son collaborateur une grande estime puisqu'il l'invita à remplacer M. Georges Pompidou qui, cependant, avait auprès du peuple un prestige tel qu'il fut président de la République après le départ du Général.

314



Aux journées consacrées aux voyages dans l'espace par l'Académie des sciences de Paris, on a conclu ainsi, semble-t-il :

« En apesanteur, le corps humain subit de très nombreuses modifications. Elles affectent principalement le squelette, le système cardio-vasculaire et le système régulant, sur terre, le sens de l'équilibre. De retour, une rééducation est nécessaire. »

Jusqu'ici, on ne nous avait pas tout dit à propos des voyages interplanétaires, dans l'enthousiasme du moment. Et Dieu sait qu'il était justifié ! Si l'exploit était extraordinaire au strict point de vue physique, il avait des conséquences sur l'homme qui y prenait part. Tout avait été prévu sauf cet aspect particulier de l'opération. Dans l'avenir, on lui accordera sans doute une plus grande importance. Parviendra-t-on à empêcher l'effet nocif sur l'homme ? On le tentera, mais y réussira-t-on ?

### 26 mars

Hier, nous allions déjeuner au *Scampi d'or* avec les Jean Pardy ; nous en avons profité pour aller au musée Fernand Léger, situé à peu de distance de la butte sur laquelle est construit le vieux bourg de Biot. Ce jour-là, le musée était dans toute sa splendeur, sous un ciel bleu et un soleil vif. A côté de la collection régulière des grandes toiles de Léger, il y avait une exposition spéciale consacrée à Braque. On n'y trouve peut-être pas les meilleures toiles de Léger, mais une variété assez grande pour juger l'oeuvre du grand peintre ; ou, tout au moins, pour apercevoir sa manière que la mécanique, sous toutes ses formes, a inspirée.

Jean Palardy a connu Fernand Léger à Montréal et l'a présenté à M<sup>me</sup> Louise Gadbois, où il fréquentait assidûment à un moment où le peintre est venu à Montréal, durant la dernière guerre. C'est là, je pense, que Palardy a amené le père Couturier, qui habitait Montréal à ce moment-là. Ailleurs, c'est à ce moment-là également que Jean Palardy avait connu le docteur Bethune. Celui-ci l'avait pris en amitié et lui avait annoncé son intention de quitter l'hôpital Royal-Victoria, dont les administrateurs n'aimaient pas ses idées politiques. Il allait alors à l'hôpital du Sacré-Coeur où les bonnes soeurs voulaient bien fermer les yeux sur ses opinions politiques pour ne reconnaître en lui que sa grande valeur de chirurgien. Il y restera jusqu'au moment où il décida d'aller en Espagne ; la bataille y faisait rage entre les troupes républicaines et celles de Franco. Un monument, à l'angle du boulevard de Maisonneuve et de la rue Guy, rappelle le souvenir du docteur Bethune. Avec celui d'Édouard Montpetit à l'Université de Montréal, il est un des rares monuments contemporains, l'usage s'étant perdu, semble-t-il, d'élever une statue figurative à un contemporain qui a bien mérité de la Patrie. Si le docteur Bethune a surtout rendu de grands services à la Chine à un moment terrible de son histoire, on a voulu rappeler, à Montréal, ce qu'il a été en Espagne d'abord, puis en Chine. Malheureusement, le monument est un peu écrasé par les immeubles environnants. Et s'il est en marbre blanc, il semble être en sucre. Il rappelle le souvenir d'un être généreux qui a rendu service dans des circonstances pénibles, avec un minimum de moyens et dans des conditions difficiles.

315

### 27 mars

Je suis passé à côté de bien des choses sans les voir. Germaine me rappelle qu'Aznavour est venu à plusieurs reprises à Montréal avant d'être célèbre. C'était à l'époque où il était accueilli par Henri Letondal, par exemple. Je ne me rappelle rien de cette époque, car j'étais pris par mes affaires, ma revue, mes cours, mes travaux. . . et ma famille.

Ce soir, Charles Aznavour est sur *Antenne 2*, il ne chante que des chansons d'autrefois. Il y excelle. À un moment donné, il mentionne les années où il est venu au Canada avec Pierre Roche, qui a épousé Ginette Letondal, me dit Germaine, dont la mémoire est aussi fidèle que la mienne l'est peu.

Nous avons devant nous un Aznavour grisonnant, à la figure ravinée, mais qui sait encore chanter et nous le démontre. Mais pourquoi tous ces accessoiristes ? Est-ce pour sacrifier au goût du jour qui cherche le bruit avant tout ? Je suis de plus en plus souvent dans le train des doublés. Je m'en rends compte et je l'admets en toute simplicité.



316 Dans *Tout n'est peut-être pas dit*, Mary Marquet raconte que vers la fin de la guerre de 1939, son amie Édith Piaf s'était acheté un petit hôtel à Paris. Comme elle ne pouvait avoir le charbon voulu pour le chauffer, elle s'était réfugiée simplement dans une maison close voisine, où on était bien au chaud. C'est là que son amie l'avait invitée à dîner un soir. C'est dans un établissement de ce genre que mon ami \*\*\* trouva une chambre chauffée la première fois qu'il se rendit à Paris après la libération, pour faire l'inventaire de ce que les Allemands avaient laissé de sa firme, après leur départ. Il n'y est pas resté longtemps parce que, rapidement, les grands hôtels purent recevoir plus confortablement leur clientèle d'avant l'occupation. Faut-il se voiler la face ? Pas du tout, mais j'avoue que je n'ai pas poussé l'indiscrétion jusqu'à demander à mon ami s'il s'était contenté d'y coucher bien sagement.



Dans ses *Mémoires*, Pagnol se propose de descendre à Marseille, ce qui fait bien rire nos amis parisiens. « Pour nous, gens du Sud, note le mémorialiste, on dit couramment : monter à Paris et descendre à Marseille, en nous basant sur la carte. »

Au Canada, c'est le fleuve qui nous guide. C'est ainsi que l'on a eu le Haut et le Bas-Canada. On dit également descendre à Québec ou monter à Montréal, en se rappelant dans quel sens le fleuve coule.

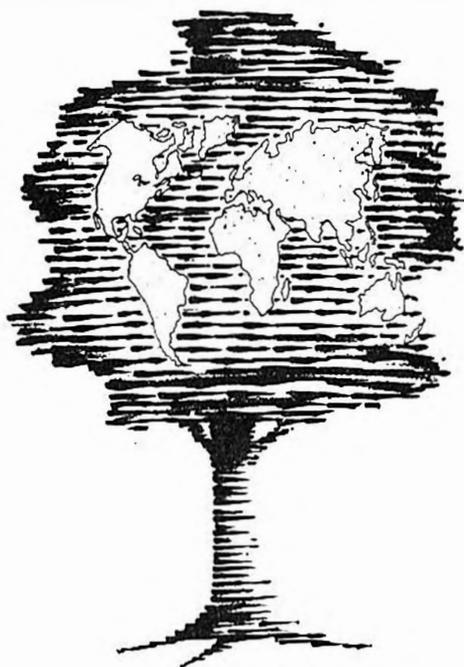


Après sa défaite aux dernières élections, le Parti communiste se réunit à Paris pour une analyse de la situation et la mise sur pied de réformes. Sans doute appuyé par Moscou, Georges Marchais s'en tire sans trop de mal. Le caricaturiste du *Monde* lui fait résumer ainsi

les discussions : « Nous avons décidé de changer les lustres et les moquettes. . . »

Comme sont amusantes certaines de ces caricatures, qui en disent plus long qu'un long article !





## **BEP International** **Chef de file canadien**

Depuis plus de 25 ans, BEP International apporte à sa clientèle une expertise reconnue dans l'élaboration de programmes de réassurance traditionnels et innovateurs.

En s'appuyant sur les ressources de ses trois bureaux situés en Amérique du Nord, notre groupe poursuit son engagement dans le développement de nouveaux produits et dans le mariage des technologies modernes aux formules traditionnelles de réassurance, dimensions essentielles de

la qualité et de l'efficacité du service qui ont contribué à établir sa solide réputation.

BEP International est membre du groupe Sodarcam, lequel se classe parmi les vingt plus importants courtiers d'assurance et de réassurance au monde.



**BEP International**

Courtiers de réassurance

---

# MARTINEAU WALKER

---

## AVOCATS

### AGENTS DE BREVETS ET MARQUES DE COMMERCE

---

Roger L. Beaulieu, c.r.  
Robert A. Hope, c.r.  
C. Stephen Cheasley  
Robert M. Skelly  
Richard Martel  
Lawrence P. Yelin  
David L. Cannon  
Ross J. Rourke\*  
Wilbrod Claude Décarie  
Donald M. Hendy  
François Rolland  
Gilles Carli  
Eric M. Maldoff  
Reinhold G. Grudev  
Claude Paré\*  
C. Anne Hood-Metzger  
Patrice Vachon  
George Artinian  
Marc-André G. Fabien  
Guy Leblanc\*  
Louise Béchamp  
Jean-François Gilbert  
Jacques Dalpé  
Pierre Trudeau  
Bernard Choquette\*  
Sharon Druker  
Alain Riendeau  
Ingrid Stefancic  
Dougal W. Clark  
Pierre Setlakwe  
France Allard  
Pierre A. Lefebvre

Peter R.D. MacKell, c.r.  
J. Lambert Toupin, c.r.  
Hon. Francis Fox, C.P., c.r.  
James G. Wright  
Stephen S. Heller  
David W. Salomon  
Roger Duval\*  
Louis Bernier  
Robert B. Issenman  
Claude Désy  
Graham Nevin  
Xeno C. Martis  
Robert Paré  
Pierre J. Deslauriers  
Lise Bertrand  
Luc-Marie Gervais  
R. Andrew Ford  
Barbara L. Novek  
Pierre Lefebvre  
Anne-Marie Therrien\*  
Lawrence E. Johnson  
Louis Roy\*  
Dominique Monet  
Benoit Turmel  
Paul Mayer  
Stéphane Gilker  
Gilbert E. Forest  
Benito Aloe  
Catherine Delorme  
Isabelle Rondeau  
Suzanne Anfosse  
Élyse Lemay  
Brigitte Ramaseder

Guy Gagnon, c.r.  
Roger Reinhardt  
Jack R. Miller  
Rolland Forget  
André T. Mécs  
Serge Guérette  
Jean-François Buffoni  
Marc Nadon  
Paul B. Singer  
Jean Masson  
Richard J. Clare  
Ronald J. McRobie  
Richard Lacoursière  
Brigitte Gouin  
Karl Delwaide  
Michael E. Goldbloom  
George J. Pollack  
Louis H. Séguin  
Alain Ranger  
Jean-Pierre Blais  
Micheline Perrault  
Claudette T. Couture\*  
François Bastien  
Carole Gingras  
Marie-José Roux-Fauteux  
Nathalie Béland  
Benoit Mandeville  
Aubie Herscovitch  
Éric Ménard  
Debra L. Raicek

André J. Clermont, c.r.  
Jean H. Lafleur, c.r.  
Pierre B. Meunier  
Maurice A. Forget  
Pierrette Rayle  
Claude Brunet  
Jean Lemelin\*  
Jocelyn H. Leclerc  
Andrea Francoeur Mécs  
Dennis P. Griffin  
André Durocher  
Marie Giguère  
David Powell  
Jean G. Morency\*  
Daniel Picotte  
Jacques Rajotte  
Mark D. Walker  
Robert C. Potvin  
Marc Généreux  
Claude Auger  
Marie Lafleur  
Marilyn Piccini-Roy  
Edith Bonnot  
Theresa Siok  
Alain Morin  
Cameron  
Rosaire Houde  
Catherine La Rosa  
Sonia Boutin\*  
Claude Marseille  
Chantal Lavoie  
Nathalie Mercure

#### Conseil

George A. Allison, c.r.  
Bâtonnier Marcel Cinq-Mars, c.r.

L'Honorable Alan A. Macnaughton, C.P., c.r.  
Fernand Guertin, c.r.

Owen L. Carter, c.r.\*  
Jean Martineau, C.C., c.r. (1895-1985)  
Robert H. E. Walker, c.r. (1912-1988)

---

#### Montréal

800, Square Victoria  
Bureau 3400  
Montréal, Canada  
H4Z 1E9  
Téléphone (514) 397-7400

#### \*Québec

425 rue Saint-Amable  
Bureau 1100  
Québec, Canada  
G1R 5E4  
Téléphone (418) 647-2447

#### Fasken Martineau Walker

Montréal  
Québec  
Toronto  
Londres  
Bruxelles



# LE GROUPE DOMINION DU CANADA



**COMPAGNIE D'ASSURANCE GÉNÉRALE DOMINION DU CANADA  
COMPAGNIE D'ASSURANCE CASUALTY DU CANADA**

Succursale du Québec : **1080 Côte du Beaver Hall  
Montréal H2Z 1T4**

Directeur : **JEAN-PIERRE L'HEUREUX, F.I.A.C.**  
Directeur Adjoint : **J.L. PICHETTE, F.I.A.C.**

---

*Un Groupe de Compagnies entièrement canadiennes*



## PRUDENTIELLE

**La Prudentielle Compagnie d'Assurance Limitée**

The Prudential Assurance Company Limited

Siège social canadien : 1155, rue University, Montréal, Qué. H3B 1R7

## **McALLISTER, BLAKELY, HESLER & LaPIERRE**

AVOCATS

W.R. McALLISTER, Q.C.  
N.D. HESLER, LL.L.  
D.W. WILLIAMS, LL.L.  
A. LEDUC, LL.L.  
H. LAMED, B.C.L.  
L. NAHMIASH, LL.B.  
R. BURGOS, LL.B., LL.M.  
B. ARRONIS, LL.B.

J.A. BLAKELY, Q.C.  
C.K. LaPIERRE, B.C.L.  
A. THIBAudeau, LL.L.  
J. LOZEAU, LL.L.  
H. CLAVIER, B.C.L., Arch.  
L. ARSENAULT, LL.B.  
S. LATRAVERSE, B.C.L.

**Bureau 1230  
Place du Canada  
Montréal, Canada  
H3B 2P9**

**Téléphone: (514) 866-3512  
Télex: 05-25569  
Adresse télégraphique WHITESCO  
Télécopieur: (514) 866-0038**

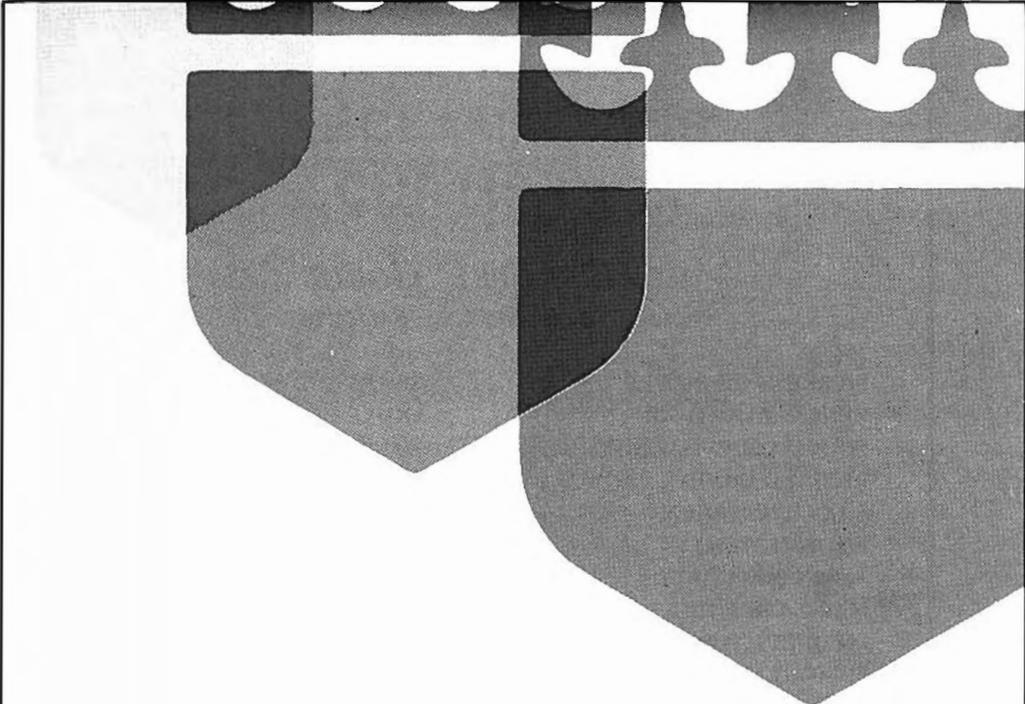
**POITRAS**  

---

**LAVIGUEUR**  
COURTIERS D'ASSURANCES

**Nous assurons la réussite**

**Poitras, Lavigueur inc., courtiers d'assurances**  
2, Place Québec, bureau 236, C.P. 1305, Québec (Québec) G1K 7G4  
Téléphone: (418) 647-1111 Télécopieur: 647-4976 Télex: 051-3332



# Depuis plus d'un siècle et demi....

C'est une tradition chez nous de s'adapter aux nouveaux besoins et exigences des Québécois.

Des centaines d'agences font équipe avec la Compagnie d'Assurance du Québec et l'Assurance Royale pour offrir un service professionnel à une clientèle de plus en plus exigeante.

Un service de règlement rapide, fiable et équitable est une autre raison pour laquelle ils nous accordent leur confiance... comme les agents d'antan.

**Compagnie d'Assurance du Québec** 

Associée avec l'Assurance Royale depuis 1961

## *DE GRANDPRÉ, GODIN*

*AVOCATS - BARRISTERS AND SOLICITORS*

PIERRE de GRANDPRÉ, C.R.

RENÉ C. ALARY, C.R.

JEAN-JACQUES GAGNON

RICHARD DAVID

J. LUCIEN PERRON

ANDRÉ P. ASSELIN

ALAIN ROBICHAUD

MARIE-CHRISTINE L. PAPILLON

JACQUES L. ARCHAMBAULT

PIERRE LABELLE

FRANÇOIS BEAUCHAMP

JEAN BENOÎT

YVAN BRODEUR

HÉLÈNE MONDOUX

GUY GILAIN

MARC BEAUCHEMIN

ANNE BÉLANGER

GILLES GODIN, C.R.

ANDRÉ PAQUETTE, C.R.

OLIVIER PRAT

GILLES FAFARD

GABRIEL KORDOVI

PIERRE MERCILLE

BERNARD CORBEIL

PIERRE-PAUL LAVOIE

YVES POIRIER

JEAN J. BOURRET

DANIEL SÉGUIN

PIERRE HAMEL

CHRISTIANE ALARY

MARC DÉCARIE

BERNARD BUSSIÈRES

NATHALIE FERRON

SYLVIE ARCAND

### CONSEIL

MARC DESJARDINS

25IÈME ÉTAGE, TOUR DE LA BOURSE  
800 PLACE VICTORIA, CASE POSTALE 108,

25TH FLOOR, STOCK EXCHANGE TOWER  
800 VICTORIA SQUARE, P.O. BOX 108

MONTRÉAL, QUÉBEC H4Z 1C2

TÉLÉPHONE: (514) 878-4311

TÉLEX 05-25670 MULTILEX MTL TÉLÉCOPIEUR: (514) 878-3467

# AGENCE DE RÉCLAMATIONS CURTIS INC.

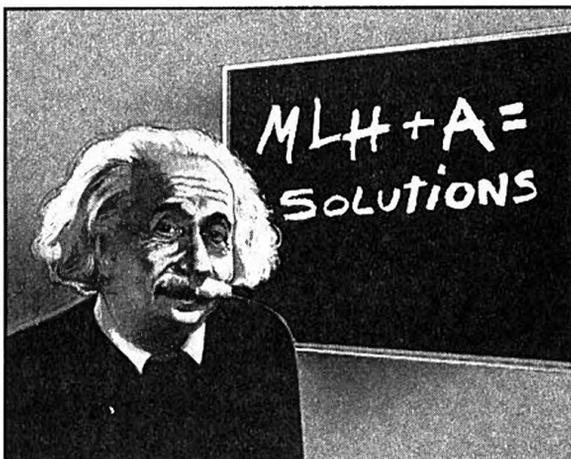
Gilles Lalonde  
Jacques Lemarbré  
Mario Pedroni

EXPERTISES APRÈS SINISTRES  
DE TOUTES NATURES

2340, rue Lucerne  
Bureau 9

V.M.R., Montréal  
H3R 2J8

Tél.: 341-1820  
Fax: 341-1828



**Échangez vos problèmes  
contre nos solutions**

Régime de rentes  
Assurances collectives  
Rémunération  
Ressources humaines  
Gestion des risques  
Communications  
Administration de  
régimes de rentes



**MLH + A**  
Murray, Le Houllier, Hartog  
actuares et conseillers

Montréal  
(514) 845-6231

Toronto  
(416) 486-5460

Québec  
(418) 659-4941

Hamilton  
(416) 522-8884

Ottawa  
(613) 232-9150

Vancouver  
(604) 641-1383

---

**Réassurance  
Vie  
Accident-maladie**

---

Automatique  
Facultative  
Individuelle  
Collective

---



**La Munich de Réassurance  
Succursale canadienne (vie)**

---

André Albert  
Vice-président, marketing

Lucie Cossette, fsa, fca  
Directrice et actuaire

630, boul. René-Lévesque ouest  
Montréal, Québec, H3B 1S6  
Téléphone: (514) 866-6825 · Télécopieur: (514) 875-7389

---

# **ah** andrew hamilton (montréal) limitée

**Experts en sinistres**

## **Siège Social**

**JOHN S. DAIGNAULT  
CHARLES FOURNIER  
RONALD N. MacDONALD**

550 ouest, rue Sherbrooke,  
suite 305 Montréal  
H3A 1B9  
Tél. 514-842-7841  
Télex 055-61519  
Câble "ANHAMO"

## **Succursale de Québec**

**JACQUES AYOTTE  
MARCEL ST-MARTIN**

2905 Chemin St-Louis  
Ste-Foy, Que.  
G1W 1P6  
Telephone : 416-651-9564  
Telex 051-21660

## **Succursale de Toronto**

**Mr. L. A. HYLANDS**

80 Richmond St. W., Suite 1102  
Toronto, Ontario M5H 2A4  
Telephone : 416-365-3160  
Telex 065-24499

## **DESJARDINS DUCHARME**

### **Avocats**

Guy Desjardins, c.r.  
Alain Lortie  
Pierre-G. Rioux  
C. François Coulure  
André Loranger  
Michel Benoit  
Jean H. Gagnon  
Serge Gloutnay  
Paul Marcotte  
Sylvain Lussier  
Andrée Grmard  
Christiane Brizard  
Benoît Emery  
Claude Bérard  
André Vautour  
Johanne Bérubé  
Paul Dupéré  
Nicolas Dion  
Chantal Fafard

Claude Ducharme, c.r.  
Michel Roy  
Daniel Bellemare  
Jacques Paquin  
Jean-Maurice Saulnier  
Roger Page, c.r.  
Serge R. Tison  
Michel McMillan  
Danièle Mayrand  
Michel Legendre  
Louise Lalonde  
Lucille Dubé  
Joanne Biron  
Marie-Josée Bétaïnsky  
Michèle Beauchamp  
Lucia Bourbonnais  
Jean-Marc Brodeur  
Mario Langlois  
Judith Rochette

Pierre Bourque, c.r.  
Maurice Laurendeau  
Réjean Lizotte  
Marc A. Léonard  
Anne-Marie Lizotte  
André Wery  
Luc Bigaouette  
Pierre Legault  
Victor Marcoux  
Jean-François Munn  
Marie St-Pierre  
Gilles Leclerc  
Eugène Czolij  
Daniel Majeau  
Jean Leduc  
Marc Beauchemin  
François Renaud  
Monique D'Amours  
Chantal Roy

Jean-Paul Zigby  
Claude Bédard  
Denis St-Onge  
Gérard Coulombe  
Louis Payette  
Robert J. Phénix  
Paul R. Granda  
Armando Aznar  
François Garneau  
Louise Gagné  
Gilles E. Bujold\*  
Jacques St-Louis  
Suzanne Courleau  
Gilbert Poliquin  
René R. Poiras  
Dominique Fortin  
Éliane-Marie Gaulin  
David MacKinnon\*\*  
Erik Bellavance

LE BÂTONNIER Claude Tellier, c.r.

### *Conseils*

Charles J. Gélinas, c.r.    Georges Emery, c.r.    André E. Gadbois, c.r.    Richard Mineau

\* aussi membre du Barreau du Nouveau-Brunswick

\*\*aussi membre du Barreau de la Colombie-Britannique

### **Avocats et agents de marques de commerce**

**Tour de la Banque Nationale  
600, rue de La Gauchetière ouest, bureau 2400  
Montréal (Québec) H3B 4L8**

**Téléphone: (514) 878-9411  
Télex: 05-25202 «Premont»  
Télécopieur: (514) 878-9092**

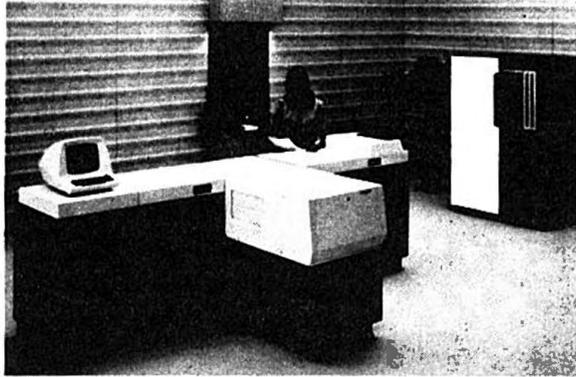


**LOGIDEC**

Le Cours St-Pierre,  
355 rue d'Youville,  
Montréal, Québec,  
H2Y 2C4

Tél.: (514) 288-0073

*Nos systèmes Logidec®; Logitex® et Logilaser® peuvent préparer des pages pour les photocomposeuses APS-5 ou VIDEOCOMP ainsi que pour les imprimantes au laser XEROX 9700 ou 8700 sous forme typographique.*



**B E A**  
**LE BUREAU D'EXPERTISES DES**  
**ASSUREURS LTÉE**

**EXPERTS EN SINISTRES DE TOUTES NATURES**  
**SUCCURSALES À TRAVERS LE CANADA**  
**BUREAUX DIVISIONNAIRES**

Atlantique — Halifax — G.J. Daley (902) 423-9287  
Est du Québec — Québec — G.-A. Fleury (418) 651-3525  
Ouest du Québec — Montréal — C. Chantal (514) 735-3561  
Ontario — Toronto — L.G. Burns (416) 598-3722  
Prairies — Calgary — W.B. Gillies (403) 263-6040  
Pacifique — Vancouver — J.E. Vallance (604) 684-1581  
Centre d'Estimation — Montréal — Geo. W. MacDonald  
(514) 735-3561

Siège Social — Montréal — André Mancini,  
Vice-président — Marketing (514) 735-3561

**Siège social**  
**4300 ouest, rue Jean-Talon**  
**Montréal H4P 1W3**  
**(514) 735-3561**

# MACKENZIE GERVAIS

## AVOCATS

DAVID MACKENZIE, C.R.  
P. ANDRÉ GERVAIS, C.R.  
LIONEL J. BLANSHAY  
IAN B. TAYLOR\*  
PETER RICHARDSON  
ROBERT E. CHARBONNEAU  
A. LINDA JULIEN  
MICHAEL PATRY  
ANN SODEN  
ANDRÉ DUFOUR  
PAUL R. BOURASSA  
BRUNO DUGUAY

JACK GREENSTEIN, C.R.  
I. EDWARD BLANSHAY  
PETER C. CASEY\*  
SERGE BRASSARD  
GHISLAIN BROSSARD, C.A.  
HELGA P. DE PAUW\*  
VIRGILE BUFFONI  
CARL LAROCHE  
JEAN T. CASTONGUAY  
CATHERINE DINGLE  
SYLVIA PATERAS  
JOEL HEFT

TASS G. GRIVAKES, C.R.  
RAYMOND D. LEMOYNE  
LUC LAROCHELLE  
GEORGES R. THIBAudeau  
MICHEL A. BRUNET  
LOUIS LEMIRE  
JOHANNE THOMAS  
M. CRISTINA CIRCELLI  
PIERRE M. GAGNON  
SYLVIE BOUVETTE  
MATHILDE CARRIÈRE

## CONSEILS

DANIEL O'C. DOHENY, C.R.

CHARLES M. BÉDARD

JACQUES LALONDE

\*ÉGALEMENT DU BARREAU DE L'ONTARIO

PLACE MERCANTILE, 13<sup>ÈME</sup> ÉTAGE  
770, RUE SHERBROOKE OUEST  
MONTREAL, CANADA H3A 1G1  
TÉLÉPHONE: (514) 842-9831  
TÉLEX: 05-24190 (SREEP)  
TÉLÉCOPIEUR: (514) 288-7389

J.G. THOMKA-GAZDIK, C.R.

20, RUE SÉNEBIER  
CH. 1211 GENÈVE 12  
SUISSE

TÉLÉPHONE: (022) 29 47 33  
TÉLEX: 427464 LEGA CH

# STONE & COX LIMITED

CANADIAN INSURANCE PUBLISHERS

## **TABLES D'ASSURANCE-VIE, STONE & COX**

Edition Français-Anglais pour les Courtiers d'assurance-vie - les 60 premières compagnies.

## **GENERAL INSURANCE REGISTER**

Un ouvrage de référence avec profils des compagnies au Canada; un supplément financier; courtiers d'assurances générales; experts en sinistres; firmes d'experts-conseil.

## **BLUE CHART REPORT**

Les proportions d'accomplissement pour les compagnies d'assurance de biens et de risques divers.

## **L'ANNUAIRE BRUN**

Résultats techniques des compagnies d'assurance générales par classées.

## **CANADIAN INSURANCE LAW SERVICE**

Statute & Bulletin service covering many Acts affecting the insurance industry. Quebec, New Brunswick and Federal volumes are bilingual.

111 PETER STREET, SUITE 202, TORONTO, ONTARIO M5V 2H1



**FEDERATION**

COMPAGNIE D'ASSURANCES DU CANADA

Siège social:

**1080, Côte du Beaver Hall  
Vingtième étage  
Montréal H2Z 1S8**

Bureau régional:

**917, Mgr Grandin, Suite 300  
Ste-Foy, QC G1V 3X8**

# S.C.G.R.

## SOCIÉTÉ CANADIENNE DE GESTION DE RÉASSURANCE, INC.

### Gestionnaire

#### des affaires de réassurance des sociétés suivantes :

- A.G.F. RÉASSURANCES (Assurance Vie et Assurance Générale)
- COMPAGNIE D'ASSURANCES POHJOLA (Assurance Générale)
- LES MUTUELLES DU MANS VIE (Assurance Vie)
- LA NATIONALE, COMPAGNIE DE RÉASSURANCE DU CANADA (Assurance Vie et Assurance Générale)
- NORWICH WINTERTHUR REINSURANCE CORPORATION LTD. (Assurance Générale)
- N.R.G. LONDON REINSURANCE COMPANY (Assurance Vie)
- SOCIÉTÉ COMMERCIALE DE RÉASSURANCE (Assurance Vie)
- SOCIÉTÉ DE RÉASSURANCE DES ASSURANCES MUTUELLES AGRICOLES (SORÉMA) (Assurance Générale)
- UNIONE ITALIANA DI RIASSICURAZIONE S.p.A. (Assurance Vie et Assurance Générale)

---

**1140 ouest, boul. de Maisonneuve Bureau 801  
MONTREAL, QUÉBEC H3A 1M8**

**Tél.: (514) 284-1888**

**Télex: 05-24391**

# ASSURANCES

*Revue trimestrielle consacrée à l'étude  
théorique et pratique de l'assurance au Canada*

## Un abonnement utile

Depuis 57 ans, la revue *Assurances* continue à suivre l'évolution de l'assurance au Canada.

Elle aborde, sous l'angle théorique ou pratique, tous les aspects reliés à l'assurance et à ses techniques, y compris ceux reliés à la distribution de l'assurance. Elle s'intéresse également, de façon accessoire, aux domaines connexes que sont le droit, l'économie, la finance, l'immobilier et les valeurs mobilières. Enfin, elle suit de près les nouvelles orientations, notamment le décloisonnement des institutions financières et le décloisonnement des intermédiaires.

La revue *Assurances*: un abonnement utile. C'est sous ce thème que nous vous invitons à vous y abonner en remplissant le coupon d'abonnement ci-inclus. Nous serions très heureux de vous compter parmi nos lecteurs assidus.

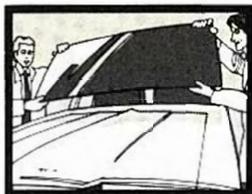
Si vous êtes déjà abonné à la revue *Assurances*, vous pourriez trouver opportun de recevoir des abonnements additionnels destinés soit aux membres de votre bureau de direction, soit à votre personnel.

Grâce à nos prestigieux collaborateurs et à nos fidèles annonceurs, la revue *Assurances* constitue, à un prix très abordable, une source documentaire essentielle à la compréhension de l'assurance.

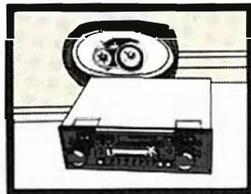
LA DIRECTION

# *Pour un service à la hauteur de vos assurés.*

Nous offrons une gamme complète de services:



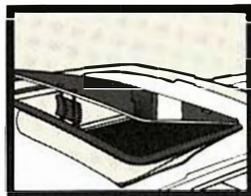
**PARE-BRISE  
ET VITRES  
D'AUTOS**  
Pour tous les  
genres de  
véhicules, y  
compris les  
importés



**RADIOS ET  
SYSTÈMES  
DE SON**  
Service  
complet de  
réclamation



**FINITION  
INTÉRIEURE**  
Housses,  
rembourrage,  
shampooing,  
décoration,  
etc.



**TOITS  
OUVRANTS  
ET  
TOITS DE  
VINYLE**

**AUSSI: SERVICE D'UNITÉS MOBILES POUR VOS CLIENTS  
ÉLOIGNÉS DES GRANDS CENTRES**

**GARANTIE INTER-SUCCESSALE G. LEBEAU**

# **G. Lebeau**

**PLUS DE 40 SUCCURSALES AU QUÉBEC**

# Sodarcanc

*notre société offre des produits et des services financiers diversifiés*

*le plus important groupe de courtage d'assurance à propriété canadienne, doté du réseau de distribution le plus complet au Canada*

*le chef de file canadien de l'industrie de courtage de réassurance*

*l'une des dix plus importantes firmes d'actuaire et de consultants au Canada*

*la seule compagnie de réassurance à propriété canadienne souscrivant la réassurance générale et vie*

**Dale-Parizeau inc.**  
*courtage d'assurance*

**BEP International inc.**  
*courtage de réassurance*

**MLH + A inc.**  
*actuariat-conseil  
et consultation*

**La Nationale,**  
*Compagnie de Réassurance  
du Canada  
souscription*



**Sodarcanc inc.**